БИРЖИ и БАНКИ

БЕЛОРУССКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА

№34 (377) 19 мая 1997 года понедельник

СЕГОДНЯ

ВРЕМЯ РЕАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Миссия ЕС во главе с г–ном Косто сумела–таки усадить участников белорусского политического конфликта за стол переговоров, пусть пока весьма и весьма предварительных. До середины нынешней весны беседы Запада и Лукашенко напоминали разговор глухих: международные организации разъясняли, что референдум не был легитимным, что назначенный президентом парламент — не парламент по определению...

стр. 4



СОБЫТИЕ

ЛУКАШЕНКО НАЧИНАЕТ, А ВЫИГРЫВАЮТ ДРУГИЕ

Андрей МАХОВСКИЙ

На прошлой неделе, наконец, закончилось всенародное обсуждение проекта устава белорусско-российского Союза. Однако несмотря на то, что до подписания окончательных документов осталось всего несколько дней, каким будет этот документ, похоже, толком не известно даже на самом высоком уровне. В соответствии с традицией подготовки таких документов все выяснится, вероятно, в самый последний момент, когда текст придется подписывать.

Как справедливо предупреждал Александр Лукашенко, ничего хорошего из всенародного обсуждения не получилось. Безусловно, подавляющее большинство тех, кто высказал свою точку зрения, ратовали за союз. Проблема сейчас заключается в том, каким именно этот союз окажется. По словам приезжавшего в Минск вице-премьера Валерия Серова, между белорусским и российским руководством остались незначительные разногласия, касающиеся статуса наднациональных органов управления, вопросов двойного гражданства и единой валюты.

Но сейчас уже можно уверенно говорить о том, что идея интеграции в том виде, в каком ее понимают в Беларуси, с успехом провалена. Не сумев взять Кремль молодецким натиском, позиционных боев белорусский президент не выдержал. Московское руководство сделало все, чтобы проект устава, подготовленный с подачи Лукашенко, не был принят.

Взамен в кругах, близких к первому вице-премьеру Анатолию Чубайсу, был подготовлен принципиально иной документ. Вместо провозглашения тесного белорусско-российского Союза он предлагает очередную декларацию от имени высшего руководства двух стран о намерении жить дружно и вместе. Когда-нибудь. Функции наднациональных органов управления, которые занимают центральное место в первоначальном проекте устава, сведены почти к нулю.

В какой-то мере неприятию интеграции по-лукашенковски в России, безусловно, способствовали акции оппозиции в Беларуси. Избиение омоновцами мирных граждан на улицах Минска, многочисленные выступления лидеров белорусской оппозиции создавали ту самую «картинку», на фоне которой заверения Лукашенко о готовности к диалогу выглядели не слишком убедительно. При этом Москва старательно не замечала белорусских противников интеграции вообще. Упор делался на то, что слишком многих белорусов не устраивает интеграция по-лукашенковски.

Последние акции противников интеграции прошли уже после окончания обсуждения проекта устава. 14 мая, в день очередной годовщины первого белорусского референдума, около 5 тысяч сторонников Белорусского народного фронта вышли на улицы Минска, чтобы таким образом принять участие во всенародном обсуждении этого животрепещущего вопроса. Под бело-красно-белыми знаменами люди протестовали не только против Лукашенко, но и против политической интеграции вообще.



Мытищи. Резиденция президента Лукашенко... Пока это -- фантазия художника

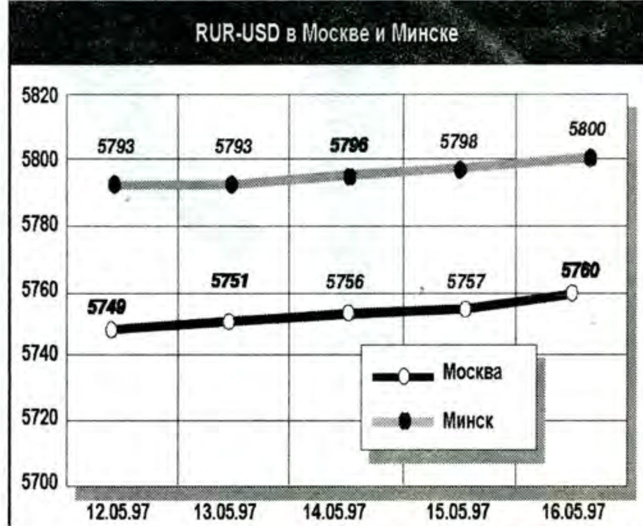
На следующий день состоялся 2-й Национальный конгресс демократических сил Беларуси. В заявлении конгресса предлагаемый российско-белорусский Союз расценивается как *«стремление президента Лукашенко спасти свой обанкротившийся режим и уйти от ответственности за совершенные им беззакония»*. Независимость Беларуси объявлена высшей ценностью, которой нельзя поступиться.

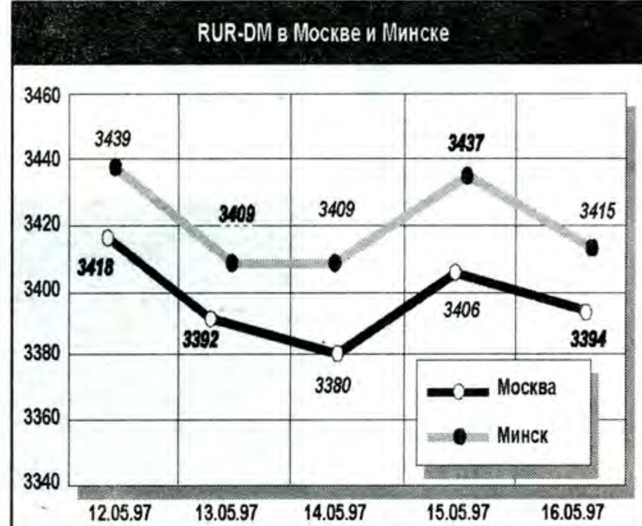
Впрочем, переоценивать роль белорусской оппозиции вряд ли стоит. Москва отвергла предложенный союз только потому, что сама этого захотела. Помимо опасности, связанной с появлением на российском политическом олимпе амбициозного белорусского президента, там реально оценили и угрозу, которую несет предложенная форма союза. По словам одного из руководителей БНФ Винцука Вечорки, *в борьбе против интеграции мы нашли неожиданных союзников в лице руководителей российских автономий*. Президент Татарстана Шаймиев заявил, что в случае конфедеративного объединения Татарстан будет требовать для себя тех же прав, которые получает по союзному договору Беларусь. В случае создания союза *«Татарстан вынужден будет пересмотреть двусторонние договоренности, которые были заключены с Москвой»*. Не приходится сомневаться, что требования Шаймиева поддержали бы и прочие лидеры автономий. В лице новоприобретенной Беларуси Москва получила бы мину замедленного действия, которая в скором времени могла взорвать Россию.

В течение всего срока обсуждения в России делалось все, чтобы смягчить негативный общественный резонанс от интеграционных инициатив Александра Лукашенко. Задача эта, похоже, успешно выполнена. Взамен принципа «одна страна -- один голос» предложен вариант куда более тесной интеграции -- эта идея гораздо понятнее российскому электорату. 15 мая по инициативе депутата Николая Гончара в Москве была создана инициативная группа по сбору подписей в поддержку расширения Российской Федерации. В соответствии с этим проектом Беларусь должна вступить в состав России на правах субъекта федерации шестью областями. По российской Конституции для назначения референдума требуются подписи двух миллионов граждан. Закончить сбор подписей Николай Гончар обещал месяца через три.

Очевидно, что для Александра Лукашенко места в этом плане просто не предусмотрено. С его осуществлением президент суверенной страны превращается в ничто. В лучшем случае -- в элемент российской державной мощи и российской империи. Понятное дело, самого Лукашенко такой план устраивать не может, но воспрепятствовать его реализации ему будет непросто. Выступать против идеи самой тесной интеграции человеку, чья популярность на интеграционной риторике и основана, будет трудно. Ему придется быть крайне осторожным, чтобы из интегратора и борца за восстановление СССР вдруг не превратиться в глазах народа в вождя радикальных белорусских националистов и главного виновника развала великой державы.

Собственно, таким Лукашенко начали выставлять уже сейчас. Комментируя обсуждение проекта устава, Сергей Шахрай заявил, что сложности обусловлены ужесточением Беларусью своей позиции. Белорусскому президенту припомнили и его недавний визит в Киев, который расценили как попытку шантажировать Москву. Стараясь обыграть куда более опытных партнеров, Лукашенко своими же неумелыми действиями загнал себя в угол. Результатом его интеграционных потуг, конечным итогом всех разговоров об интеграции при полном сохранении суверенитета стала реальная угроза полной утраты независимости для Беларуси и потери президентского поста для самого Лукашенко. В интеграционных играх с Россией Лукашенко давно уже ходит по краю, за этой чертой -- бесславие и безвестность. И если Беларусь все-таки не станет субъектом Российской Федерации, заслуги Лукашенко в этом не будет. Белорусский президент неожиданно для себя оказался вынужденным играть по чужим правилам, о которых он к тому же имеет весьма смутное представление.





КАДРЫ

...И ЗВЕЗДА УПАЛА НА ЛАДОШКУ

Отдел информации «БДГ»

Многие еще не забыли времена, когда жили в стране, у руководителя которой было странное хобби -- коллекционировать награды. Казалось ушли времена, когда за «бюрократические заслуги» можно было стать трижды Героем Советского Союза и дважды Героем Социалистического труда. А теперь вновь приходишь к выводу: слаб человек...

На минувшей неделе Александр Лукашенко стал дважды президентом -- теперь он не только президент Беларуси, но и президент Национального олимпийского комитета. Более того, белорусский лидер был на шаг от того, чтобы иметь три президентских должности -- ему предлагалось возглавить национальную (а теперь уже и национализированную) Академию наук. Но вовремя остановился -- для одной недели столь стремительный карьерный рост просто опасен.

В то же время, как выяснилось из выступления перед академиками, президент Беларуси вовсе не приветствует подобное рвение у своих подчиненных. Он заявил, что очень негативно относится к тому, что многие министры и заместители министров в последнее время стали защищать диссертации и получать научные звания. И пообещал «прекратить это безобразие со свадебными генералами».

Безусловно, не к лицу докторам и кандидатам быть в подчинении у школьного учителя.

ВИЗИТЫ

СТРАНА, ГДЕ ЛЕБЕДИ ЛЕТАЮТ

Отдел информации «БДГ»

16 мая АТН сообщило о том, что Беларусь посетил экс-секретарь Совета безопасности России Александр Лебедь. Вместе со своим коллегой, секретарем Совета безопасности Беларуси Виктором Шейманом известный российский оппозиционер возложил венки к памятнику воинам-афганцам.

На возложении венков Александр Лебедь произнес штатную речь в поддержку интеграционных устремлений белорусского президента. По его словам, народы Беларуси и России имеют богатую совместную историю и просто обречены жить вместе. Но если бы не белорусские телевизионщики, то ни о визите, ни о его программе так никто бы и не узнал, поскольку даже самые приближенные к президентской администрации журналисты не знали о приезде в Минск столь высокого гостя.

Как стало известно, визит Александра Лебедя носил якобы исключительно частный характер. Никаких предварительных переговоров о поездке не проводилось. В Беларуси Александр Лебедь намерен был встретиться со своими армейскими друзьями и, в частности, с бывшим командующим погранвойсками (со скандалом отстраненным Александром Лукашенко от должности) Евгением Бочаровым.

Несмотря на частный характер визита, белорусские власти встречали российского политика если не на официальном, то по крайней мере на полуофициальном уровне. Встречался ли с ним белорусский президент, доподлинно не известно. Однако точно известно, что Александр Лебедь провел закрытые переговоры с Виктором Шейманом. Можно предположить, что обсуждались проблемы, возникшие недавно у белорусского президента в связи с очевидной неудачей его интеграционных инициатив.

ДОЛГИ

ДОЛГ ОТДАТЬ — НЕ ПОЛЕ ПЕРЕЙТИ

Отдел информации «БДГ»

Правительство России и руководство РАО «Газпром» рассматривают предложение белорусской стороны об отсрочке до 2010 года возврата долга за поставленный газ.

Об этом 15 мая на пресс-конференции сообщил вице-премьер белорусского правительства Валерий Кокорев. Он также отметил, что в случае, если это предложение российской стороной принято не будет, планируется разработать иной вариант возврата долга.

За 1996 год сумма долга «Газпрому» составила около $250 млн. В нынешнем году Беларусь рассчитывается с «Газпромом» гораздо аккуратнее. По словам Валерия Кокорева, уровень погашения текущих платежей составляет 90-92%.

ПОДРОБНОСТИ

ДЖОРДЖ СОРОС УХОДИТ ИЗ БЕЛАРУСИ

Отдел информации «БДГ»

15 мая Белорусский фонд Сороса объявил о прекращении своей деятельности. Таким оказался результат трехмесячного противостояния властей и крупнейшей благотворительной организации, работавшей в Беларуси на протяжении нескольких последних лет.

С начала проверки (с 18 марта) деятельность фонда была фактически приостановлена. В течение всего этого времени фонд вынужден был существенно сокращать свои благотворительные программы, ограничиваясь лишь реализацией уже выделенных грантов. 29 апреля, после того, как проверки были завершены, фонду Сороса был выставлен штраф в размере $3 млн. за невыплату налогов по оказанной Беларуси благотворительной помощи на сумму $13 млн.

С решением налоговых органов фонд не согласился. 3 мая были направлены официальные возражения по результатам налоговой проверки. 15 мая владелец фонда Джордж Сорос направил письмо президенту Лукашенко с просьбой прекратить преследования благотворительной организации.

Однако прислушаться к мнению противной стороны власти Беларуси не пожелали. 14 мая было издано распоряжение о блокировании счетов организации до уплаты штрафа. Фонд выступил со специальным заявлением, в котором всю ответственность за прекращение своей благотворительной деятельности возложил на государство.

СОТРУДНИЧЕСТВО

СОЮЗ БЕЛАРУСИ И РОССИИ — ЭТО НЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ ДВУХ ВЛАСТЕЙ

Отдел информации «БДГ»

С 20 по 22 мая в Москве пройдет первое заседание круглого стола «Союз Беларуси и России -- путь к идеалам гуманитарного сообщества». На нем будет рассмотрен вопрос идейной стратегии союза Беларуси и России.

Организатором круглого стола выступил организационный комитет Общественной ассамблеи союза Беларуси и России, а также его учредители -- гуманитарный и политологический центр «Стратегия», Движение гуманитарных сил России, российский общественный союз «Люди дела», исполком международной неправительственной организации «Движение гуманитарных сил СНГ».

Организаторы круглого стола считают необходимым всесторонне обсудить смысл союза и перспективы его развития. Чем полнее средства социальных наук осветят гуманитарно-политический облик союза, тем более четкое отражение он найдет в уставе и более реальную поддержку союз получит у народов, элит, средств массовой информации двух государств, у стран СНГ и мирового сообщества.

Тупиковость ограниченного юридическими изысканиями международно-правового подхода к созданию союза организаторы объясняют тем, что у обладателей различных, зачастую противоположных точек зрения на белорусско-российское объединение господствует парадигма поиска путей «объединения властей» двух государств. Организаторы считают, что на основе прогнозного анализа развития белорусско-российского объединения необходимо построить реальную модель системной многоуровневой интеграции двух обществ во всем многообразии их социального представительства.

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА:

ПОДРОБНОСТИ

СКАНДАЛЫ В БЛАГОРОДНОМ СЕМЕЙСТВЕ

Андрей МАХОВСКИЙ

В окружении президента в последнее время начались какие-то странные и малообъяснимые склоки и разборки. Их внутренние причины остаются тайной, но внешние проявления, которые становятся достоянием гласности, выглядят, мягко говоря, неприглядно. И жертвами этих разборок почему-то чаще всего становятся «патриоты» и поборники идей панславизма.

Все началось со склоки между редактором «Советской Белоруссии» Павлом Якубовичем и редактором «Знамени юности» Игорем Гуковским. В течение нескольких дней вся страна напряженно следила за скандалом, который выплеснулся на страницы двух государственных изданий. Сначала в «Советской Белоруссии» появилась небольшая заметка о финансовых махинациях Игоря Гуковского. В ответ герой публикации в двух номерах подряд разоблачал на страницах собственного издания в более чем пространных статьях «антипатриотическую», «антипрезидентскую» и «аморальную» деятельность Павла Якубовича.

Этот скандал еще не утих, как разразился следующий. 9 мая бывший офицер, патриот, ныне директор Комаровского рынка Виктор Романенков вместе со своим армейским приятелем, председателем Белорусского патриотического движения Анатолием Баранкевичем решил отметить светлый праздник Победы прямо на рабочем месте. Не успели офицеры выпить «фронтовые сто грамм», как на рынке появились сотрудники соседнего отделения милиции. Охрана «Комаровки», состоящая из активистов патриотического движения, была смята. По заявлению Виктора Романенкова, его *«человеческое достоинство было унижено путем валяния по полу»*. Анатолия Баранкевича от унижения человеческого достоинства не спасли даже слова о том, что он является личным другом президента.

А спустя несколько дней по примеру старших товарищей внутренние разборки начало подрастающее поколение из молодежного союза «Прямое действие». Как следует из разосланного 16 мая информационного сообщения этой организации, 14 мая на внеочередном съезде руководитель организации Всеволод Янчевский *«освобожден от занимаемой должности за злоупотребления, неумение и неспособность руководить организацией»*. Новым председателем избран его бывший заместитель Виктор Саевич. В свое время Всеволод Янчевский, между прочим, был одним из активистов известной патриотической организации Славянский собор.

ПАРЛАМЕНТ

МЫ ОПЯТЬ НУЖДАЕМСЯ В ПЕРЕСТРОЙКЕ?

Андрей МАХОВСКИЙ

Завтра, 20 мая, белорусскому парламенту предстоит ознакомиться с программой правительства, подготовленной под руководством премьер-министра Сергея Линга. Чтобы встретить доклад главы правительства во всеоружии, несколько комиссий 14 мая провели предварительные слушания по этому документу. Итог обсуждения предсказать было нетрудно -- парламентарии одобрили все, что предложил Совет Министров.

Слушания проводились по инициативе комиссии по государственному строительству, местному самоуправлению и регламенту. В заседании также приняли участие комиссии по экономике, аграрным вопросам, бюджету, налогам, банкам и финансам. Совет Министров представляли первый вице-премьер Петр Прокопович и министр финансов Николай Румас.

Ничего принципиально нового правительство не предложило. Стратегической целью, понятное дело, остается растущее благосостояние народа. Правда, срок, отпущенный на выведение экономики из кризиса, существенно сокращается. В 1997 году предполагается полностью остановить спад производства во всех отраслях, а на протяжении 1998-1999 годов -- достигнуть докризисных объемов ВВП и вступить в XXI век со все еще развивающейся экономикой.

Ясно, что для достижения этих целей придется напряженно работать. Спад производства в основных отраслях по сравнению с докризисным периодом составил порядка 40-50%. Для восстановления утраченных объемов производства в течение двух лет необходимо выйти на десятипроцентный ежегодный прирост ВВП. Как признал Петр Прокопович, *«в правительстве прекрасно понимают, что выполнить эту задачу будет непросто. Однако анализ прошедших четырех месяцев показывает, что это вполне реально. Сейчас главное -- не потерять уже достигнутый темп прироста, и тогда все задачи, поставленные перед правительством, будут реализованы»*. Достижение таких фантастических показателей правительство теперь напрямую связывает с реформированием экономики.

Если верить документу, предложенному правительством, власть, наконец, готова прислушаться к требованиям беспардонно игнорирующей президентские указания экономики. Хотя большинство положений программы в высшей степени декларативно, отдельные ее пункты можно расценить как готовность к компромиссу с неумолимыми экономическими законами. Правда, уступки планируются незначительные.

В течение почти трех лет Лукашенко проводил эксперимент по возвращению отдельно взятой страны в советское прошлое. Под разговоры о необходимости взвешенного и осторожного курса реформ он фактически осуществлял контрреформы. Незначительные и несущественные либеральные подвижки с лихвой компенсировались мерами по усилению государственного регулирования и возрождению административной экономики.

Для того чтобы осознать гибельность этого курса, коммунистам СССР понадобилось 70 лет. В Беларуси, где собственных ресурсов, которые можно проесть, нет и не было, для осознания бесперспективности политики жесткого администрирования, похоже, хватило трех лет. В свое время правительство Горбачева курс экономических реформ начало с пресловутого хозрасчета, ускорения и самоокупаемости. Примерно тем же путем спустя одиннадцать лет готово идти и белорусское правительство.

В качестве основных направлений реформирования *«правительство выделяет структурную перестройку, разгосударствление, приватизацию и повышение эффективности функционирования государственных предприятий»*. Государственные предприятия предполагается разделить на казенные и коммерциализированные. Если первые останутся в управлении государства, то вторые будут безжалостно выброшены на свободный рынок. Им придется действовать в *«соответствии с нормами рыночной конкуренции, обеспечивая в полном объеме поступления платежей в бюджет»*. Это напоминает 1986 год, когда волей союзного правительства от предприятий потребовали хозрасчетности.

Как и горбачевское правительство конца 1980-х, правительство Лукашенко признает, что механизмы экономической ответственности за конечные результаты труда в Беларуси не действуют или действуют недостаточно. Альтернативой могло бы стать ужесточение административного регулирования, но для этого у властей Беларуси нет ни средств, ни времени. Поэтому, признавая провал собственной политики, в традициях Михаила Сергеевича они объявляют о начале движения к хозрасчету и самоокупаемости. В промышленной отрасли планируется произвести структурную перестройку предприятий-гигантов и взять курс на ресурсосбережение и снижение издержек производства.

Социальная политика, которую белорусское правительство намерено реализовывать, также полностью соответствует горбачевским традициям. Как следует из программы, власти Беларуси собираются самым радикальным образом *«обновить систему материального вознаграждения с учетом количества и качества труда»*. Вдруг прозрев, правительство решило, что заработная плата перестала служить стимулом для работников. Действующая система оплаты труда *«не отвечает современным требованиям. Наличие необоснованных выплат, не связанных с результатами труда, приводит к тому, что заработная плата во все меньшей степени способна выполнять стимулирующую функцию»*. Отныне рост реальной заработной платы будет напрямую зависеть от результатов труда. Правда, по настоящему актуальной эта тема была лет десять назад, когда о ней впервые заговорил первый кремлевский реформатор. А сейчас зарплата, действительно, потеряла свою стимулирующую функцию, но исключительно по причине своего символического размера.

Многие годы советское правительство без особого успеха пыталось навести порядок в сельском хозяйстве. В конце 1980-х годов было объявлено, что спасти аграрный сектор может лишь устранение диспаритета цен на сельскохозяйственные и промышленные товары. Правительство Лукашенко в очередной раз возрождает старый лозунг. Приоритетным направлением политики на селе становится приведение стоимости сельскохозяйственной продукции в соответствие со стоимостью продукции промышленности.

На заре своей карьеры Михаил Горбачев обещал к 2000 году обеспечить каждую советскую семью отдельной квартирой. Выполнение своей жилищной программы Александр Лукашенко тоже связывает с этой поистине роковой датой. Правда, обещания белорусского лидера куда скромнее. К 2000 году он обязуется всего лишь превысить уровень 1990 года по объемам ввода в эксплуатацию жилых домов и *«тем самым создать реальные предпосылки для снятия остроты жилищной проблемы»*.

Что касается внешнеполитической деятельности, то белорусское правительство традиционно миролюбиво и открыто для конструктивного диалога. Власти намерены *«не допускать любой формы изоляции нашей страны»* и бороться за *«поддержание мира во всем мире»*.

Таким образом, мы вновь возвращаемся к бессмертным горбачевским идеям. Чтобы еще раз пройти его путем, нам пришлось сломать то немногое, что оставалось со времен первых реформ. И только теперь мы будем в очередной раз проводить перестройку.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

МЕСЯЧНИК ГОНИМЫХ И НЕЛЮБИМЫХ

Отдел информации «БДГ»

15 июня представители негосударственного сектора экономики республики традиционно отметят день возрождения предпринимательства Беларуси. По инициативе Белорусского союза предпринимателей, с 15 мая по 15 июня в стране проходит «месячник», приуроченный к празднику.

Планируется, что месячник откроется съездом Могилевского городского союза предпринимателей и налогоплательщиков и «днем открытых дверей» в Негосударственной академии парламентаризма и предпринимательства, которые пройдут в конце нынешней недели. 20 мая учебный центр «Белвнешэкономбанка» проведет лекцию «О возможностях расширения сотрудничества и выходе белорусской промышленности и банков на международный фондовый рынок». С 21 по 25 мая в Бресте под эгидой областного союза предпринимателей пройдет международная конференция по проблемам укрепления и расширения деловых связей. 1 июня структуры БСП проведут по всей стране ряд акций, приуроченных к празднованию дня детей. Главная из них пройдет в Минске, в парке имени Челюскинцев. 4 июня руководство БСП во главе с Владимиром Карягиным проведет республиканское селекторное совещание. Планируется, что на связи со студией в Минске будут предприниматели 50 городов Беларуси. Завершится месячник 12 июня торжественным заседанием Белорусского союза предпринимателей, посвященным дню возрождения предпринимательства. В нем примут участие представители исполнительной и представительной власти белорусской столицы. Аналогичные мероприятия пройдут в этот день и в других городах и населенных пунктах республики.



ВИЗАВИ

ОТКРЫТЫ ВАКАНСИИ В ЦАРСТВИЕ НЕБЕСНОЕ ?

Александр ФЕДУТА

Вот и сбывается все, что пророчится.
Уходит поезд в небеса — счастливый путь!
Ах, как нам хочется, как всем нам хочется
Не умереть, а именно уснуть.
Владимир ВЫСОЦКИЙ

Комиссии Евросоюза, похоже, удалось убедить власти и оппозицию сесть за стол переговоров. Что из этого получится, пока неизвестно. Известно лишь, что у Александра Лукашенко всегда есть возможность повернуть назад: он ведь так и не встретился с посланцами Европы.

Аналитики могут отдохнуть. Они так долго предрекали необходимость переговоров между победившими и непобежденными, что обе стороны в это благополучно поверили. И вот, наконец, утомленные интеграцией и митингами, раскрасневшиеся от ударов дубинок и бессонных трудов по подготовке союзного договора, белорусские политики соблаговолили опомниться и дать друг другу передышку. Пора подводить баланс.

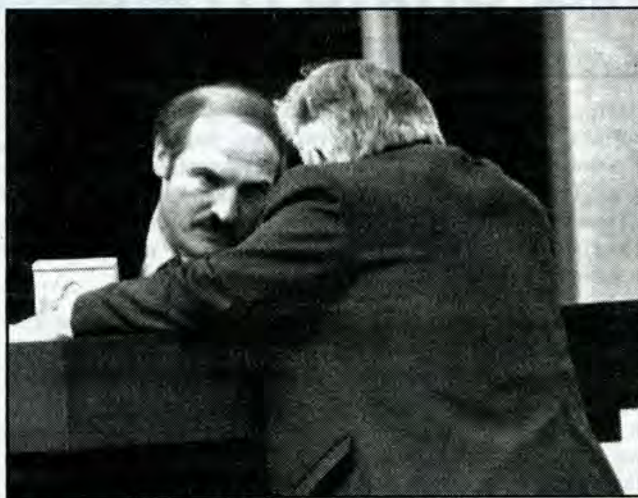
Что же мы имеем?

ОППОЗИЦИЯ

Малочисленна, разрознена, не знает, чего хочет. БНФ, правда, знает, но с ним никто переговариваться не собирается: он в парламенте не представлен. Отсутствие учета мнения «фронтовиков» в ходе переговоров непременно повлечет за собой распад оппозиционной коалиции -- «Совок» опять предаст «Площадь».

Партии, вступающие в переговоры, легко удовлетворят свои амбиции либо возвращением в парламент, либо проведением досрочных выборов. На большее не пойдет президент. Ну, максимум -- предложит ряд министерских либо и того менее важных портфелей отдельным (не самым одиозным) партайгеноссе. Почву уже прощупали: неделю курсировали слухи о вхождении в правительство одного из лидеров ПКБ, но никто почему-то не счел нужным эти слухи опровергнуть. (Тулеев какой-то!).

Оппозиция напоминает странное стадо, в котором пасутся одновременно старые «зубры» и молодые «волки». До нового политического урожая «зубры» (Шушкевич, Шарецкий, Гриб, Карпенко, Богданкевич) могут не дожить. «Волки» (Лебедько, Добровольский, Домаш, Кравченко, Данейко, Пастухов), скорее всего, доживут, но не они сегодня реально определяют политику стада; их выслушают, но сделают, как и в ноябре 1996 года, все с точностью до наоборот. Поэтому непонятно, о чем будут договариваться две группы людей, не имеющие политического будущего. Тем более, что сама же оппозиция объявила президента инициатором государственного переворота, так что любой «консенсуссионер», участвующий в переговорах, роет себе уютную политическую могилу.



Лучше слов, бывает, взгляды говорят

Переговоры, однако, вести надо. Поэтому единственная реальная расстановка сил, способная сохранить оппозиционную коалицию, представляет собой такой вариант, при котором решение принимает политический молодняк, а озвучивают его «зубры». Иначе -- см. ненаписанную помы «Ночь длинных ножей», скрепленную подписями гг. Шарецкого и Тихини.

ВЛАСТЬ

Власть пошла на этот компромисс лишь потому, что ей хочется стать выездной и избежать -- после очевидного провала интеграторских потуг -- чересчур резких внутренних «кровоизлияний». С другой стороны, власть тоже неоднородна.

По мере ослабления напряженности, чему будут способствовать переговоры, усиливаются политические структуры -- МИД, Администрация, ГУОПИ et cetera. Но, с другой стороны, это ведет к ослаблению роли аппарата Совета безопасности, уже давно превратившегося в никем не управляемую структуру, работники которой то и дело строчат под видом аналитических и докладных записок доносы на опасные для г-на Шеймана фигуры влияния. Два лагеря -- лагерь доброй свары и лагерь худого мира -- периодически сталкиваются между собой в любовной борьбе на благо президента. До сих пор -- по-мужски -- побеждал Совет безопасности. Сейчас это, в частности, выражается в бешеной атаке на Павла Якубовича, за которой легко просматривается тень кудрявого политполковника в темных очках, и в резком ослаблении влияния Урала Латыпова.

Президент формально стоит выше всех этих схваток. Но именно поэтому очевидно, что все его симпатии отныне не на стороне потенциальных миротворцев. Иначе одним Шейманом в руководстве страны давно стало бы меньше. Так что все миротворческие усилия гг. Антоновича, Пашкевича и Подгайного, скорее всего, пойдут прахом. Тем более, что никому и никаких гарантий президент в таких случаях не дает, в чем после своей переписки с голландскими друзьями легко мог убедиться профессор Антонович: он же не мог не согласовывать свои действия с высшим начальством.

ПЛОДЫ ПОСЕЩЕНИЯ

Единственным реальным плодом очередной миссии очередной международной организации, вероятно, станут брожение умов и разработка рекомендаций. Это -- в лучшем случае. В худшем же случае миротворцы уйдут в отставку как очередные стрелочники; вернется Заметалин; Аголец получит советского чиновника команду из ведомства г-на Шеймана, и пойдет плясать губерния...

Мне, как и всякому гражданину, приятно чувствовать, что живешь в стране, борющейся за почетное звание цивилизованной. Вот и у нас способны, оказывается, договариваться, а не только газопроводы взрывать. Хотя я вспоминаю, как однажды в качестве секретаря ЦК Союза молодежи объяснялся с тогдашним председателем Госкомитета по делам молодежи г-ном Подгайным. Я ему говорю: «То, что вы делаете, противоречит закону!». А он мне: «А мы только стремимся создать правовое государство, а не живем в нем!». Мол, все дозволено, ребята! Попробуйте с такими договориться. Вы их законом, а они вас -- ОМОНом.

Но, с другой-то стороны, и власть, и оппозиция мечтают попасть со временем в царствие небесное, а не на скамью подсудимых -- туда попасть проще в тоге миротворца.

ВРЕМЯ РЕАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Юрий ДРАКОХРУСТ

Миссия ЕС во главе с г-ном Косто сумела-таки усадить участников белорусского политического конфликта за стол переговоров, пусть пока весьма и весьма предварительных. До середины нынешней весны беседы Запада и Лукашенко напоминали разговор глухих: международные организации разъясняли, что референдум не был легитимным, что назначенный президентом парламент -- не парламент по определению, что Основной закон европейской страны, каким бы путем он ни был принят, должен предусматривать разделение властей. В ответ из Минска звучало: «Воля народа -- высший закон, нужно признавать политические реальности, мы не позволим диктовать нам условия». Этот обмен любезностями продолжался до середины апреля, до появления меморандума Антоновича, направленного председателю ЕС. В этом документе содержалось невнятно сформулированное обещание начать диалог с депутатами ВС по поводу изменений Конституции.

С какими депутатами, какой Конституции, будет ли этот диалог иметь некие обязательные последствия -- ни на один из этих вопросов в меморандуме не было дано ответа. Более того, последующие события красноречиво свидетельствовали о том, что власти, как обычно, не восприняли свои обещания всерьез: суды продолжали штамповать приговоры депутатам ВС, осужден был и спикер Семен Шарецкий, на этой неделе палата представителей постановила вовсе лишить депутатских полномочий тех народных избранников, которые не признали лукашенковскую Конституцию.

Президиум ВС расценил обещания президента и его министра как очередной обман, о чем и известил мировую общественность. Иначе подошли к делу на Западе -- обещание есть, следует разработать процедуру его реализации.

Предварительно эти вопросы обсуждались во время приезда миссии ОБСЕ. Было оговорено, что речь идет о переговорах президентской команды именно с депутатами, а не с оппозицией в целом. Интересно отметить, что наладить всеобщий «круглый стол» с участием бесчисленных общественных организаций предлагали как раз представители официального Минска. Что и понятно: эти организации, даже все вместе взятые, не обладают никакой легитимностью, поэтому и диалог по определению свелся бы к пустой говорильне.

«Переговоры только с Верховным Советом», -- такой была позиция европейских организаций. Конечно, политической силы у депутатского корпуса еще меньше, чем у некоторых партий, но с точки зрения права это равноправный субъект для переговоров с президентской властью. Поэтому и результаты таких переговоров могут иметь обязательный характер.

Дальнейшее продвижение было достигнуто 14-16 мая в ходе визита в Минск миссии ЕС во главе с Ари Косто. Было решено, что до конца мая к переговорам приступает рабочая группа, в которую входят по три представителя от президентской стороны и от Верховного Совета. Уже определено, что за стол переговоров сядут Иван Антонович, Иван Пашкевич, Михаил Подгайный, Геннадий Карпенко и Мечеслав Гриб. Еще один представитель ВС будет определен в ближайшее время. Переговоры будут проходить при содействии представителей ЕС, которые будут присутствовать на переговорах в качестве модераторов.

Разумеется, плоды трудов рабочей группы не будут носить обязательного характера. Пока еще не решено, каким образом они будут воплощены в жизнь: то ли через решение вновь созванного ВС, то ли декретом президента, то ли еще каклибо. Возможно, и этот вопрос будет предметом переговоров.

Во время визита миссии один из ее членов, попросивший не называть его имени, прокомментировал некоторые аспекты позиции ЕС. Он сказал, что вариант с роспуском палаты представителей и выборами в нее для Союза неприемлем: в рамках лукашенковской Конституции даже свободно избранный законодательный орган будет совершенно бессилен и не сможет служить противовесом президентской власти.

Вместе с тем представитель ЕС отметил, что Союз не настаивает на непременном восстановлении действия Конституции 1994 года в полном объеме. Это лишь один из возможных благоприятных исходов переговоров. Цель заключается в том, что в действующем Основном законе Беларуси было установлено разделение властей и их баланс.

В принципе не исключен вариант, когда власти попытаются фальсифицировать диалог: ведь паства Анатолия Малофеева -- тоже депутаты ВС. Но и на такой возможный трюк у ЕС есть свои аргументы: председатель парламента и его полномочный представитель -- Семен Шарецкий. А собрать ВС, чтобы переизбрать спикера -- это уже означает признание Верховного Совета легитимным парламентом.

В резолюции 2-го конгресса демократических сил, состоявшегося 15 мая, сформулирована позиция, которую парламентская сторона намерена отстаивать на переговорах. Утвержденный конгрессом план предусматривает восстановление Конституции 1994 года и полноправной деятельности ВС. Затем предполагается провести довыборы депутатов ВС в тех округах, где они были запрещены президентом. Следующий этап -- «совершенствование Конституции РБ на основе предусмотренных ею процедур». Затем -- досрочные парламентские **выборы** на основе новых избирательных законов, принятых ВС. Финал -- **импичмент** и позор.

Во всех маневрах вокруг переговоров очень наглядно проявились различия между западным и восточным миром. Первоначально оппозиция ограничилась констатацией того, что президент в очередной раз «врот». Президент, конечно, хозяин своему слову (хочет -- дает, хочет -- забирает), но от реальных политиков требуется нечто большее, чем констатации.

Складывалось даже впечатление, что лидеры ВС отчасти сами немного побаиваются прямых переговоров. Все же «легитимная норка» такая уютная: можно хоть сто лет ждать, пока узурпатора уберут то ли строгие российские дяди, то ли внезапно прозревший белорусский народ, то ли «монстр НАТО» проведет, по меткому выражению Владимира Дорохова, операцию «Буря в болоте». Тогда можно будет вновь разжечь «огонь легитимности» на подобающем месте.

Все ведь понимают, что если на переговорах с президентской командой повторятся ночные переговоры с участием Черномырдина-Строева-Селезнева, тогда вообще все -- не будет ни легитимности, ни политической силы, вообще ничего. Есть большая опасность, что та же переговорная команда даже с другими посредниками придет к тому же печальному финалу.

Президентская команда, бесспорно, будет затягивать переговоры, пытаться обмануть партнера, давить на него. А политические переговоры где-нибудь ведут иначе? К тому же следует учитывать, что в подобных переговорах далеко не последнюю роль играет политическая сила, политический капитал партнеров. В конце концов, чего добились сербские демократы, в течение полугода выводя на улицы Белграда по трети миллиона человек? Всего лишь признания властью результатов местных выборов, всего лишь соблюдения элементарных правил игры. У гг. Карпенко и Гриба ситуация на переговорах будет существенно иной, чем у гг. Дражковича и Джинджича.

Условия, сформулированные в резолюции конгресса демсил, можно рассматривать, как начальные. Наивно надеяться, что добиться удастся всего, чего хочется. В цели ЕС вовсе не входит обеспечение победы оппозиции или ВС.

Такой путь, конечно, претит славянской душе. Лучше бы, чтобы произошло чудо и диктатор куда-нибудь сгинул. А претит такой путь еще и потому, что итог в этом случае не предопределен, он напрямую зависит от политического таланта участников переговоров.

У президентской стороны есть свои, весьма существенные слабости. Свидетельство этому: сам факт ее согласия на переговоры, пусть даже согласия притворного. Раньше ведь президент не притворялся, а просто говорил «нет». То ли международная изоляция стала для него слишком неуютной, *то ли что другое*. И народ скажет: «Не сдюжил Батька! Слабак!». К тому же, судя по всему, очередной всплеск интеграции кончится 23 мая большим конфузом, что усугубит этот неуют.

Но все эти внешние факторы -- не погребальный звон по режиму, а лишь факторы, которые можно пытаться использовать. Это может и не получиться, но тогда придется пенять не столько на жестокость режима, сколько на дефицит собственных политических способностей.

Григорий Явлинский, выступая на съезде белорусского «Яблока», посоветовал белорусским политикам определить свое амплуа. «Если вы -- партизаны, -- говорил он, -- идите в лес. Если диссиденты -- идите в подполье или в эмиграцию. Но если вы реальные политики, то занимайтесь именно ею, делайте то, что можно сделать в вашей ситуации».

Можно написать сотни статей об подводных камнях предстоящих переговоров, даже об их бессмысленности. Но все это не зачеркнет одного простого соображения -- это возможность реальной политики. Европа дала Беларуси этот шанс. Теперь дело за политиками.

Материал подготовлен в рамках проекта НИСЭПИ «Формирование общественных лидеров в посткоммунистической Беларуси»

ТЕМА НОМЕРА: ЧЕРНОБЫЛЬСКАЯ АВАРИЯ

АВАРИЙНАЯ СИТУАЦИЯ. ПО ВСЕЙ РЕСПУБЛИКЕ

Светлана КАЛИНКИНА

Чернобыльская проблема стала своего рода «юбилейной» -- к очередной годовщине со дня катастрофы средства массовой информации, министерства и ведомства готовят душещипательные истории о том, каковы последствия катастрофы для страны, для ее отдельных регионов, для отдельных семей. Но работа ученых по изучению последствий аварии, проводившаяся в течение одиннадцати прошедших лет, свидетельствует: проблема эта по мере отдаления даты рокового взрыва становится не только не менее, а еще более актуальной.



Счастье с поправкой на радиацию

Беларусь стала своеобразным экспериментальным полигоном, на котором изучаются последствия радиационного воздействия на человека, растения, животный мир. Есть работа и для физиков, которых интересуют изменения в периодах распада, происходящие в естественной среде, и для лириков, к сфере внимания которых относят способность личности адаптироваться к жизни в новых условиях, новых коллективах. Лирика -- она и есть лирика: кого-то тревожит тот факт, что утрачивается, растворяется в огромных культурологических потоках целый пласт белорусской культуры, который долгое время хранили могилевская и гомельская глубинка. Кому-то это вовсе не интересно. А вот выводы физиков должны беспокоить всех.

> *«Началась реабилитация ранее отселенных населенных пунктов. Так, с 1989г. по 1995г. по общей программе мы отселили три населенных пункта – 2/3 тех, кто там жил. Но в 1995 году ряд соответствующих министерств принял решение о реабилитации этих населенных пунктов. 200 человек остались жить на своих местах, их выселять уже как бы не было необходимости. Что с ними делать?.. Школы нет, детского сада нет, колхоза нет, деревни наполовину разграблены и разбиты... Дети ходят в школы в Российскую Федерацию (в приграничный с нами район), в Краснопольский район...*
>
> ***Александр Агеев, председатель Костюковичского райисполкома***

Головным в республике учреждением по проблемам последствий чернобыльскай катастрофы -- Институтом радиобиологии АН РБ -- подготовлен доклад, который содержит ряд абсолютно новых выводов. Группа ученых, возглавляемая академиком Евгением Коноплей, в своих исследованиях пришла к результатам, которые вызывают серьезное беспокойство у специалистов. Выделим лишь самые «взрывоопасные».

1. Ученые отмечают изменения в форме нахождения в почвах цезия-137 и стронция-90. Если цезий-137 (примерно 90%) продолжает находиться в связанном состоянии, то стронций-90 наполовину перешел в свободную форму, и следовательно, стал легко доступен для растений. А это значит -- увеличился риск здоровью людей. Причем ученые не исключают, что с течением времени из связанного в свободное состояние перейдет и цезий-137.

2. В последние два-три года наряду с увеличением активности стронция-90 начался активный распад так называемых «горячих частиц» с высвобождением из них чрезвычайно подвижных радионуклидов, которые также способны легко включаться (и уже включаются) в пищевые цепочки. Причем ученые констатируют, что по мере увеличения расстояния от Чернобыльской станции возрастает подвижность радионуклидов в почвах. То есть география зон, непригодных для безопасного ведения сельхозработ, объективно расширяется, хотя это еще и не зафиксировано ни одним правительственным документом.

3. Еще одна неожиданность связана с плутонием-241, а вернее -- с появлением его дочернего продукта америция-241, период полураспада которого выше примерно в 30 раз и который является намного токсичнее самого плутония-241. Кроме того, америций-241 обладает весьма высокой биологической доступностью. Это значит, на территориях, которые загрязнены плутонием-241, радиоэкологическая обстановка будет не улучшаться, а ухудшаться. (К счастью, эти территории достаточно невелики и компактны).

Учитывая вышеприведенные выводы, становится понятным, почему ученые не дают прогнозов по поводу радиоэкологической ситуации, особенно долгосрочных.

Конечно, на уровне обывательском (на котором, к сожалению, находятся и высокие государственные чиновники, уверенно рассуждающие о возможности жизни в отселенных зонах) проблема, конечно же, выглядит не столь трагично. Ну, что такое эти радионуклиды: ни пощупать, ни потрогать, ни понюхать... «Летает» себе стронций -- и ладно, и цезию на нашей земле место найдется...

Но ученые уже располагают цифрами, которые вполне осязаемы. Для примера -- данные Белорусского НИИ охраны материнства и детства, проведшего исследование качества грудного молока у белорусских матерей. По цезию-137 только 11% женщин имеют нормативный уровень, по стронцию -- только 19%, по свинцу -- все 100% обследованных женщин имеют превышение допустимых норм, зато по обеспеченности витамином С нормам соответствует

> *Оценивая прошедшие послеаварийные годы с позиции науки, можно сказать, что было обеспечено прохождение первого этапа. И сейчас мы переходим в длительную, затяжную стадию отдаленных последствий. К сожалению, ни мы, ни мировая наука не располагают объективными критериями прогноза отдаленных последствий.*
>
> ***Владимир Мацко, заместитель директора по научной работе Института радиобиологии АН РБ***

молоко только 5% женщин. (Кстати, по данным Минздрава, у 25-30% детей и подростков обнаружена высокая концентрация свинца, у 15% -- нитратов). Именно поэтому самые смелые специалисты НИИ материнства и детства открыто заявляют, что Беларусь сегодня имеет своеобразный, экологически обусловленный СПИД. Причем, что самое опасное, если раньше ученые получали деньги на соответствующие научные программы (благодаря чему и был сделан первый шаг в решении проблемы -- изучена клиническая картина, выведен патогенез), то из-за прекращения финансирования исследования не удалось приступить к самому главному -- отработке методов коррекции и лечения этих состояний.

Есть «чернобыльская статистика», которая хорошо известна. Радиоактивными осадками покрыта половина территории страны -- 97 тысяч километров из 207. Из сферы хозяйственного использования выведено 1,7 млн.га, что составляет около 20% пахотных земель. Радиоактивными осадками загрязнено более 40% лесных угодий. Но мало кому известен вывод: последствия ядерной катастрофы технически невозможно ликвидировать, загрязненные территории технически не подлежат рекультивации. Если исходить из 10-кратной величины полураспада наиболее широко распространенных радионуклидов стронция-90 и цезия-137, то можно с уверенностью утверждать, что загрязненные земли Беларуси выведены из сферы экономики и жизнеобеспечения людей по меньшей мере на 200-300 лет. Уже сегодня ежегодно регистрируется грязная проба молока примерно в трехстах населенных пунктах. Причем количество этих населенных пунктов не уменьшается, а увеличивается. И если эти потери можно подсчитать, то реальные потери в социальной сфере подсчитать просто невозможно: здоровье и жизнь, как известно, бесценны.

...Более ста лет назад, когда миру стало известно изобретение рентгена, появилось понятие о радиоинфицированном раке у человека. С тех пор появился опыт, накопленный изучением влияния радиоактивности на человека, были сделаны определенные выводы. Согласно существовавшим постулатам ионизирующее излучение в высоких дозах вызывает лучевую болезнь, а в малых, но длительно действующих дозах приводит к различного рода мутагенным эффектам, развитию злокачественных новообразований, в первую очередь -- заболеваний крови. При этом считалось, что онкогенный эффект ионизирующего излучения должен проявиться не ранее, чем через 10-30 лет после его воздействия на человека. На этих предпосылках строилась вся стратегия и тактика Минздрава Беларуси в первые пять лет после аварии. Но жизнь и практика опровергли все научные предположения, когда уже в 1990 году начался бурный рост рака щитовидной железы у детей, проживающих в зонах с высоким уровнем радиоактивного загрязнения местности. В Гомельской и Брестской областях он продолжается до сих пор.

Во всех официальных отчетах (приуроченных обычно к очередным годовщинам со дня аварии) неизменно присутствует статистика благоприятных исходов после лечения рака щитовидной железы. Процент летальных исходов у наших врачей один из самых низких в мире. Можно умиляться и благодарить родное государство за трепетную заботу, но на деле ситуация обстоит совсем по-иному, что является еще одним штрихом к панораме «решения чернобыльских проблем на государственном уровне».

По воле судьбы или, если хотите, случая еще за 20 лет до Чернобыля в Минске было начато изучение проблемы рака щитовидной железы. Этим занимались Минский городской онкологический диспансер и кафедра онкологии Минского мединститута, возглавляемые Евгением Демидчиком. Четверть века своей научной деятельности этот человек посвятил фундаментальному исследованию этого заболевания, прежде чем жизнь «преподнесла» ему пациентов в большом количестве. В 1990г. приказом Минздрава на базе кафедры онкологии и городского онкодиспансера был создан научно-практический центр по лечению больных опухолями щитовидной железы, хотя несложно догадаться, что и до этого приказа Минздрава большинство больных лечилось там, где были специалисты -- то есть в Минском онкодиспансере. Формально создав научно-практический центр, Минздрав ничего не сделал для укрепления его материально-технической и научной базы, поручив финансирование расходов бюджету Минска. Между тем центр щитовидной железы довольно быстро был признан ведущим по этой проблеме в мире, а его научный руководитель профессор Демидчик и его работы по раку щитовидной железы получили высокую оценку крупнейших ученых развитых стран Европы, Америки, Японии. Профессор Демидчик был избран координатором европейского бюро ВОЗ и европейской комиссии для координации научных исследований по раку щитовидной железы в странах СНГ и Восточной Европе.

> *Мы (земледельцы) сегодня должны дать очень обоснованный оперативный прогноз. Для того, чтобы это сделать, мы должны иметь экспериментальную информацию. Вверенный мне институт работает за ползарплаты. Будем работать, вплоть до того, если с нас только не будут брать плату за вход.*
>
> ***Иосиф Багдеевич, директор Белорусского НИИ почвоведения и агрохимии***

Рост рака щитовидной железы у детей, проживающих на загрязненных территориях, вызвал неоднозначную реакцию на эту проблему как в стране, так и за рубежом. Некоторые «деятели» от медицины предвещали чуть ли не национальную катастрофу и получали «за особую заботу» высокие министерские посты. Но за 7 лет существования центра Минздрав практически ничего не сделал для его развития. Все, что есть у центра сегодня, -- национальные кадры высококвалифицированных врачей и гуманитарная помощь из Германии, Италии, Японии, Франции, Швейцарии и США. Уникальная лечебно-диагностическая аппаратура, которой сегодня располагает центр, была поставлена по международному проекту G-4 Европейским союзом.

Международными организациями на многосторонней и двусторонней основе был принят ряд научно-практических проектов по изучению рака щитовидки. Часть этих проектов уже завершена или близка к завершению.

> *Из-за Чернобыля республика стала международным полигоном, на котором организации и учреждения разных стран мира используют наш печальный опыт, но бесценный для науки материал. Мы отдаем его, не имея технической возможности самим его обрабатывать и изучать. Обидно видеть, как немецкие ученые, получив кроху ткани из опухоли щитовидной железы белорусского ребенка, пытаются не только вырастить чистую опухолевую культуру для всестороннего исследования, но и под глубокой заморозкой сохранить ткань для будущих исследований.*
>
> ***Виктор Гребенко, главный врач Минского клинического онкологического центра***

С другой стороны, ученые и политики многих стран мира поняли, что чернобыльская авария не просто трагедия, а катастрофа, последствия которой требуют научного анализа с целью выработки профилактических мер. Поэтому с такой легкостью в США и других странах принимались ученые-перебежчики и ученые-торговцы с препаратами щитовидной железы, сыворотками крови, взятыми у белорусских больных раком щитовидной железы. Так что Беларусь, действительно, оказалась большим опытным полигоном. Однако это -- тема отдельного разговора.

Сейчас зарубежная помощь белорусскому центру начала сворачиваться, хотя число больных продолжает расти. За десять лет после Чернобыля раком щитовидной железы заболело 4512 человек, из них 607 детей и подростков в возрасте до 17 лет. Подавляющее большинство из них живет и здравствует, но требует регулярного медицинского наблюдения, постоянной гормональной заместительной терапии, специализированной медицинской помощи. Речь идет о профилактической и лечебной радиойодотерапии. Это особый вид медицинской помощи, который в центре соответствует международным стандартам по качеству обследования и лечения. До 1996 года в центр поступал радиоактивный йод по международному проекту, финансирование которого осуществлялось Европейским союзом, но он не был включен в список медицинских препаратов, а потому облагался дополнительными таможенными налогами, задерживался на таможенных складах, из-за чего через 5-7 дней очень часто терял активность и превращался в воду. Так с чего, скажите, заботу о здоровье белорусских граждан будут проявлять другие страны, если родное государство высказывает абсолютное безразличие. И если бы только злополучного радиоактивного йода это касалось!..

На модели рака щитовидной железы можно изучать особенности онкогенного воздействия ионизирующего излучения на человека. То есть уже сегодня в Беларуси можно проводить исследования, которые впоследствии позволят успешно лечить и другие виды рака. Ведь щитовидная железа -- наиболее чувствительный к радиационному излучению орган, потому она и «проявила» себя первой. Следующий резкий скачок в численности заболеваний даст, по прогнозам, рак молочной железы (к этому уже есть предпосылки). Но исследования не имеют финансирования, бесценный для науки материал дома просто не используется. Исследования на опухолевых культурах, в том числе из Беларуси, проводят зарубежные ученые, так что, государство сможет всех своих больных через несколько лет возить на лечение за рубеж?..

Недавно в белорусском парламенте состоялись первые тематические парламентские слушания -- приурочены они были в добрых традициях к очередной годовщине чернобыльской катастрофы и посвящались именно проблемам последствий аварии. До сведения парламентариев была доведена ужасающая статистика. Но ни один из них не схватился за голову и не признал, что, поддавшись давлению президента (который, судя по неоднократным заявлениям во время визитов в районы Гомельщины и Могилевщины, не считает последствия чернобыльской аварии катастрофичными), парламент сделал большую, непоправимую ошибку, когда сокращал объем государственных расходов на ликвидацию последствий чернобыльской катастрофы. Эта недальновидность будет стоить здоровья не только нам, но и нашим детям.

ЭСТОНИЯ

ТАНКИ, МОЛЛЮСКИ, БАТАТЫ...

Отдел международной информации «БДГ»

Законопроект о протекционистских таможенных пошлинах, призванный защитить интересы крестьян Эстонии, в четверг прошел в парламенте страны первое чтение с пунктом о 20-процентном таможенном налоге на ввозимые в Эстонию танки и бананы.

Столь же высокую ставку налога авторы законопроекта - депутаты от сельских партий -- предлагают ввести на ввоз в страну ослов и мулов, 10-процентную ставку -- на импортируемых в Эстонию моллюсков и пальмовое масло.

20-процентным таможенным налогом законопроект предлагает обложить также кокосовые орехи и бататы, а на инжир, авокадо и зерна какао установить 5-процентную ставку налога.

В ходе обсуждения проекта закона предполагается снизить ставку таможенного налога на танки и прочие самодвижущиеся бронированные машины до 15 процентов. Такая же ставка налога будет введена на импортируемые в Эстонию мечи, кинжалы и реактивные снаряды.

Авторы законопроекта считают также, что на ввозимые в Эстонию дирижабли ставка таможенного налога не должна превышать пяти процентов.

Депутаты от сельских партий предлагают также установить 10-процентный таможенный налог на ввозимые в Эстонию из-за рубежа каменный уголь, нефть, газ, золото и оксид титана, а на силиконы -- 6,5-процентный налог.

В то же время депутаты полностью освободили от таможенных налогов ввозимые в Эстонию слоновую кость, кораллы и парагвайский чай.

СЕРПАСТЫЙ-МОЛОТКАСТЫЙ УШЕЛ В НЕБЫТИЕ

Отдел международной информации «БДГ»

В четверг на территории Эстонии утратил силу внутренний паспорт бывшего СССР. Его впредь можно использовать только в качестве вспомогательного документа при неотложных случаях.

Как сказали в среду представители департамента гражданства и миграции, внутренний паспорт бывшего СССР в дальнейшем может помочь местным жителям только при регистрации рождения и смерти, поскольку, по словам сотрудников департамента, это необходимо делать в любом случае.

Обладателям этих паспортов, как правило, не будут чинить препятствий при выезде из страны, поскольку право выезда предоставлено Конституцией.

Однако лица, у которых в четверг не оказалось действующих в Эстонии удостоверяющих личность документов (паспорт страны гражданства, паспорт иностранца), после пересечения границы не смогут больше возвратиться в Эстонию, а также ходатайствовать о предоставлении пенсии, детских и иных пособий, вступать в брак или разводиться.

После 15 мая, по сообщению департамента гражданства и миграции, можно будет по-прежнему получать пенсию, детские и другие пособия, карточку больничной кассы, не имея еще действующего паспорта. Для этого надо представить действительный в Эстонии документ с фотографией (пенсионное удостоверение, водительские права и другие документы) или пользоваться банковской карточкой.

Граждане Эстонии и люди, получившие вид на жительство, но пользовавшиеся до сих пор внутренним паспортом бывшего СССР, могут получить законный удостоверяющий личность документ в любое время.

О паспорте иностранца на вторник ходатайствовало 149 672 человека, к этому времени было оформлено 140 271 и выдано 87 950 паспортов.

Удовлетворено 345 000 ходатайств о виде на жительство, оформлено из них две трети -- 147 000 в паспортах иностранца и 87 000 в паспортах страны гражданства. Большое число неоформленных видов на жительство объясняется тем, что часто неясно, вклеивать их в паспорт иностранца или в паспорт страны гражданства.

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

ТУРКМЕНИСТАН БЕРЕТ КУРС НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ

Отдел информации «БДГ»

18 мая Туркменистан, или Нейтральный Туркменистан (так официально называется эта страна после того, как ООН в декабре 1995 года присвоила ей статус постоянно нейтрального государства), отметил свой главный праздник -- День Конституции. Мы связались с Чрезвычайным и Полномочным послом Туркменистана в Беларуси Ильей Вельджановым, который прокомментировал аспекты экономического сотрудничества между двумя странами.

По мнению посла, экономические связи между Туркменистаном и Беларусью находятся на крайне низком, и даже *«неудовлетворительном»* уровне. Странами заключено лишь Соглашение об установлении дипломатических отношений (1993 год). Посольство Туркменистана было открыто у нас в 1995 году, но по сей день Беларусь не имеет своего дипломатического представительства в Ашхабаде.

Не лучше обстоят дела и с отношениями хозяйствующих субъектов двух стран. Одной из главных причин нежелания белорусских и других иностранных фирм реализовывать свою продукцию на рынке Туркменистана г-н Вельджанов называет низкий уровень цен. Тем не менее, как заметил посол, с принятием правительством Туркменистана в апреле этого года программы экономических реформ (программа «1000 дней») для двустороннего сотрудничества должны открыться более широкие возможности.

Одним из приоритетных направлений программы «1000 дней» станет развитие нефтегазового комплекса Туркменистана, так как 70% территории страны (общая площадь -- 488,1 тыс. кв.км) перспективны с точки зрения добычи нефти и газа.

«По оценкам американских, аргентинских и российских экспертов, запасы энергоносителей на 30% разведанных территорий достигают более 20 трл.куб.м природного газа и 6-7 млрд. тонн нефти. Сегодня подготовлено несколько проектов по выводу туркменских энергоносителей на мировой рынок. На очереди -- осуществление нового «проекта века» -- строительства газо- и нефтепровода Туркменистан --Пакистан. По газопроводу, прокладка которого завершится в этом году, туркменский газ начнет поступать в соседний Иран и страны Европы. В результате реконструкции нефтеперерабатывающего завода в Туркменбаши значительно улучшится обеспечение страны горючим, откроются возможности для получения новой статьи дохода за счет его экспорта. В течение 1997-2000 годов добыча природного газа будет доведена до 284 млрд. куб.м, а нефти -- до 10 млн. тонн. Ожидается ввод в эксплуатацию нефтяных залежей Бяшкизил, Елгун, месторождений правобережья Амударьи, группы месторождений Гараджаовлак, Зякли-Дарваза. Это позволит Турменистану вступить в XXI век одной из крупнейших стран-производителей нефти и газа», -- сказал посол.

В развитии экономических отношений между Туркменистаном и Беларусью нефть и газ будут являться, конечно, приоритетным направлением. Уже в 1995 году была предпринята попытка (правда, неудачная) поставить в нашу страну 2 млрд.куб.м природного газа. По словам г-на Вельджанова, реализовать этот контракт помешала политика газопроводной компании.

Сфера интересов Беларуси распространяется и на туркменский хлопок. О возможностях импорта хлопкового волокна из этой среднеазиатской республики «БДГ» рассказывала в предыдущем номере. Программа «1000 дней» предполагает доведение производства хлопка в Туркменистане к 2000 году до 1500 тыс. тонн, а к 2001 году -- до 2 млн. тонн.

Кроме того, посол считает, что из приоритетных направлений, выделенных программой, основой для развития сотрудничества между нашими странами могут стать: развитие международных и внутренних транспортных артерий, строительство новых и реконструкция ранее действовавших промышленных предприятий (в первую очередь нефтегазовых, машиностроительных, хлопкоочистительных, текстильных, химических). В Туркменистане введены в действие или строятся несколько сотен предприятий: Турция участвует в возведении 58 объектов, Израиль -- 48, США -- 14, Россия -- 12. Г-н Вельджанов высказал свое сожаление по поводу того, что Беларусь остается в стороне от этого процесса.

Особое место занимает в программе «1000 дней» вопрос передачи в частную собственность государственных объектов. В течение 500 дней предполагается полностью приватизировать все объекты госторговли, общественного питания и сферы обслуживания. Начнется процесс приватизации промышленных предприятий. По словам Ильи Вельджанова, доли хозяйствующих субъектов в приватизируемом объекте будут определяться КМ Туркменистана. При распределении акций будет действовать следующий принцип: 20% акций получает отраслевое министерство, 10% -- члены трудового коллектива, 5% -- руководство предприятия, 65% продаются юридическим и физическим лицам Туркменистана и иностранных государств. Правительство обязуется предоставить льготные кредиты на обновление технологии. Таким образом государство надеется привлечь в страну иностранные инвестиции.

По оценкам экспертов Европейского банка реконструкции и развития, прямые иностранные инвестиции на душу населения в 1995 году составили в Туркменистане всего $25 млн. Это немногим больше того, что получила за этот же период Беларусь (около $2 млн.). Тем не менее Туркменистан, располагая богатой сырьевой базой, и в первую очередь достаточно крупными запасами энергоносителей, может позволить себе инвестировать из собственных резервов. За последние годы на нужды экономики таким образом было направлено $5 млрд., или 85% всех инвестиций.

Г-н посол затронул и тему объединения России и Беларуси. Он считает, что *«заключение союза между Россией и Беларусью должно снять препятствия, связанные с транспортировкой энергоносителей из Туркменистана в Беларусь. И тогда наши отношения обретут новые формы: мы сможем добиться восстановления прежних связей на новых взаимовыгодных условиях»*.

МНЕНИЕ

КАКОВА ЦЕНА ПРИВАТИЗАЦИИ?

Отдел международной информации «БДГ»

В зарубежных СМИ на минувшей неделе была опубликована работа двух экономистов из Всемирного банка -- Даниэля Кауфманна и Пауля Зигельбаума -- под названием «Приватизация и коррупция в переходных экономиках». Эпиграф этой статьи четко выражает убежденность авторов в том, что не приватизация сама по себе, а неспособность осуществить ее быстро и должным образом порождает коррупцию.

Когда эйфория, вызванная падением коммунизма, сменилась более трезвым пониманием трудностей перехода к рыночной экономике, проблема коррупции стала предметом горячих дебатов. На этой теме сделана не одна политическая карьера, построена не одна предвыборная программа, получена не одна дополнительная звездочка на погоны.

Наблюдая за показным и внезапно возникшим богатством на улицах Москвы или Алма-Аты, Минска или Киева и бедностью «глубинки» бывшего Советского Союза, многие аналитики не могут удержаться, чтобы не сделать «собственные выводы». Достаточно распространено заключение, что вместо создания открытого конкурентного и эффективного рынка отход от коммунизма только обогатил и облек властью новую коррумпированную элиту. Даже самые пламенные сторонники рыночной революции в бывшем социалистическом блоке начали выражать опасения по поводу того, что коррупция грозит подорвать посткоммунистические преобразования. И что говорить о «наших», если в своем недавнем обращении, сделанном в Москве, Мишель Камдессю, управляющий директор Международного валютного фонда, предостерег: *«Россия рискует увязнуть где-то между централизованной плановой системой и полностью функционирующей рыночной экономикой»*, добавив при этом, что главной опасностью здесь является коррупция.

Во многих постсоветских странах неприятие народом коррупции в высших эшелонах власти переросло в разочарование в самих рыночных преобразованиях. Этот скептицизм был прекрасно использован Александром Лукашенко в борьбе за президентское кресло, а затем -- коммунистами в ходе прошлогодней президентской предвыборной кампании в России, когда «красные лидеры» яростно изобличали «прихватизацию». Именно поэтому вывод, сделанный экспертами Всемирного банка, выглядит по-особому контрастно.

Основываясь на опыте шестнадцати бывших советских, а также центрально- и восточноевропейских стран, авторы делают вывод о том, что коррупция предшествует приватизации. Она существовала уже при коммунистическом правлении, но достигла полного расцвета лишь после падения «старого режима». Те, кто стоял «на страже режима», просто воспользовались последовавшим политическим хаосом, чтобы обогатиться путем самопроизвольного присвоения государственного имущества и лоббирования дешевых государственных кредитов. Как утверждают Кауфманн и Зигельбаум, если бы приватизация была проведена должным образом, ослабляя связи между государством и экономикой, на которых процветают злоупотребления, она обладала бы *«потенциалом значительного уменьшения коррупции в постсоциалистическую эпоху»*. Однако, безусловно, и сам процесс приватизации может легко подвергнуться коррупции, как это имели возможность наблюдать многие разочарованные люди бывшего Советского Союза.

В своей работе Кауфманн и Зигельбаум оценивают потенциал коррупции, присущий различным формам приватизации, как в период приватизационного процесса, так и впоследствии. Наибольшее количество «баллов» они дают ваучерной массовой приватизации, которая имела место в России и Чехии, и ликвидации, предусматривающей закрытие обанкротившихся компаний и распродажу их имущества, -- бескомпромиссному методу, широко применявшемуся лишь наиболее преданными сторонниками свободного рынка, такими как Эстония.

Оба этих метода являются относительно быстрыми и оставляют очень мало возможностей для бюрократического вмешательства, то есть обладают теми критериями, которые, по мнению авторов, обеспечивают наиболее чистый переход из государственного сектора в частный. Ваучерная приватизация и ликвидация оцениваются авторами наиболее высоко и по критерию создания постприватизационной экономики, изолированной от коррупции, благодаря ограничению условий приобретения, таких как уровень занятости и инвестиций, введению новых собственников и наличию пределов изменения баланса экономики между государственным и частным секторами.

Кауфманн и Зигельбаум сделали также очевидное наблюдение о том, что культурные, юридические и социальные особенности, наличие рыночной инфраструктуры, на создание которой уходят десятилетия, имеют кардинальное значение. Так, восточногерманская модель, основанная на тендерах и распродажах (метод, который авторы расценили, как один из обладающих наиболее высоким коррупционным потенциалом), в руках законопослушных, хорошо оплачиваемых гражданских служащих обеспечила самую чистую и наиболее полную приватизацию в восточноевропейском регионе.

КОНФЕРЕНЦИИ

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ МАНЕВРЫ НА ПОЛЕ ИНВЕСТИЦИЙ

Дмитрий МАШАРА

С 13 по 15 мая в Минске проходила международная научно-практическая конференция «Развитие инвестиционной деятельности в современных условиях», организованная министерствами экономики Беларуси и России. По мнению организаторов, цели мероприятия очевидны: они обусловлены общим экономическим пространством, которым объединены две страны. Все крупные предприятия, созданные в годы совместного советского прошлого, способны существовать только в этом пространстве.

«Мы не хотим никому ничего навязывать, но для себя должны четко осознать: если, к примеру, рынком БелАЗа являются российские горнодобывающие предприятия и если МТЗ был одним из любимых тракторов на российских полях, то непонятно, где еще их можно реализовать», -- заметил в интервью «БДГ» заместитель министра экономики России Владимир Коссов.


Владимир Коссов

За три дня участники конференции обсудили вопросы информационного, законодательного и правового обеспечения инвестиционных рынков, а также перспективы международного инвестиционного сотрудничества государств -- участников СНГ. Представители руководящих органов России и Беларуси дали оценку экономического состояния и инвестиционного климата двух стран.

БЕЛАРУСЬ

Выступая перед участниками конференции, министр экономики Беларуси Владимир Шимов напомнил, что в составе бывшего СССР наша республика была одной из самых развитых в промышленном отношении. Но, ориентируясь на рынки СССР и Восточной Европы, она создала структуру, не соответствующую собственным потребностям и ресурсным возможностям. Общеэкономический кризис после распада СССР негативно сказался на потенциале Беларуси, основой которого является промышленность. Сейчас техническая база промышленности значительно устарела, только 18% машин и оборудования соответствуют аналогам развитых стран. Эти тенденции характерны и для других отраслей экономики.

Такая ситуация во многом обусловлена инвестиционным кризисом. Так, за 1991--1995 гг. общий объем капиталовложений снизился более чем на 60%. В последние годы руководство Беларуси заявляло о том, что экономическая политика в сфере инвестиций должна быть ориентирована на привлечение иностранных капиталов. Однако в 1996 г. страной в виде иностранных кредитов было получено всего $143 млн.

Есть несколько основных причин спада активности иностранных инвесторов в Беларуси: просроченная задолженность предприятий-заемщиков (на 1 апреля 1997 г. -- $18,8 млн.), неурегулированность взаимоотношений с международными финансовыми организациями и неблагоприятный инвестиционный климат. Последний фактор, по мнению иностранных экспертов, обусловлен нестабильной политической обстановкой и законодательной базой, медленными темпами экономических преобразований, наличием многих других некоммерческих рисков.

Еще хуже ситуация с прямыми иностранными инвестициями. В 1996 г. они составили не более $0,2 млн., в то время как предприятий с иностранными инвестициями в Беларуси сотни. Большинство их располагает незначительными средствами и занимается не материальным производством, а посредническими операциями, консалтинговыми услугами.

Однако определенной инвестиционной привлекательностью Беларусь все же обладает. По мнению Владимира Шимова, это связано с геополитическим положением страны, развитой по сравнению с государствами третьего мира инфраструктурой, промышленно-технологической базой, высококвалифицированными кадрами и др. Кроме того, иностранным инвесторам в Беларуси предоставлено достаточно льгот и преференций: гарантированная защита от национализации, право перевода за рубеж прибыли на вложенный нерезидентами капитал, право на беспошлинный и необлагаемый НДС ввоз оборудования.

РОССИЯ

По словам заместителя министра экономики России Владимира Коссова, итоги деятельности российской экономики в первом квартале 1997 г. позволяют надеяться на то, что 1996 г. был последним годом спада. Если считать, что экономический упадок в России начался в 1990 г., а период кризиса обычно соответствует периоду выхода из него, то для достижения уровня 1990 г. стране понадобится 7 лет. Но для этого необходимо, чтобы темпы роста ВВП составили 14% в год, темпы роста капиталовложений -- не менее 24%. В 1996 г. капиталовложения в Россию составили около $60 млрд. Для вывода экономики из кризиса необходимо за 7 лет увеличить эту цифру до $180 млрд. По мнению Владимира Коссова, это вполне возможно при условии, что в структуре капиталовложений значительную долю будут занимать внешние инвестиции. Отрицая принцип приоритетности в выборе объекта для инвестиций, Владимир Коссов отметил, что единственным приоритетом на весь период вывода экономики из кризиса являются вложения, дающие быструю отдачу. *«Содействуя инвестициям по приоритетам, мы тут же отступимся от соображений экономической целесообразности, а плата за это очевидна. Необходимо вкладывать инвестиции туда, где они заработают быстрее всего»,* -- заявил он.

Между тем руководство Беларуси придерживается иной точки зрения. Белорусские экономисты считают, что в условиях острой нехватки инвестиционных ресурсов государство должно следовать принципу приоритетности в направлении инвестиций. А приоритеты, как известно, уже определены -- это экспорт, продовольствие и жилье.

Одной из самых серьезных проблем, ухудшающих инвестиционный климат в России, г-н Коссов назвал несовершенство законодательной базы и практику применения законов: *«Одни и те же законы -- налоговые и таможенные -- могут в разных регионах России трактоваться по-разному. В связи с этим возникает третья проблема -- упрощенная процедура разрешения споров. Арбитражный суд -- это очень долгая процедура. Нужна процедура, которая занимала бы неделю (может, месяц)».* Отвечая на вопрос о перспективах инвестирования средств российских предприятий в предприятия Беларуси, г-н Коссов отметил: *«Любой инвестор, вкладывая деньги, соизмеряет доход и риск. А риски определяются по законодательству и практике применения законодательства. Инвестор станет вкладывать средства, когда будет знать, что и как ему делать. Необходимо четко выстроить отношения на микроуровне. По крайней мере, для России это самое главное... Российские акционерные общества, как и акционерные общества других стран, не станут инвестировать в белорусские государственные предприятия. Инвестор, направляя деньги, требует права управлять ими, а для этого необходимо входить в состав акционеров».*

Общей для двух стран тенденцией является нежелание банков инвестировать средства в промышленность. В таких условиях меры по оживлению инвестиционного процесса должно принимать государство. В этом направлении дальше продвинулась Россия. Это подтверждает принятие закона «О бюджете развития на 1997г.». В бюджете предусматриваются немалые (даже по российским меркам) средства -- RUR 50 трлн. Сюда собраны все инвестиции на коммерческие окупаемые проекты. Финансирование бюджета развития будет осуществляться не из налогов, а за счет дефицита бюджета. При этом государство считает возможным финансирование до 35% стоимости любого прошедшего конкурс инвестиционного проекта.


Владимир Шимов

Определены и требования к предпринимателям: 20% необходимых средств он должен иметь «живьем». Под этими средствами понимаются начисленная амортизация, нераспределенная прибыль и выручка от продажи акций. Оставшиеся 45% стоимости проекта вносятся за счет банковского кредита, на 40% которого можно получить правительственные гарантии.

Все банки, обслуживающие проекты, делятся на банки-агенты и банки-кредиторы, причем каждый банк в конкретном проекте может участвовать только в одном качестве. Банк-агент собирает все деньги и осуществляет платежи.

По мнению заместителя начальника управления инвестиционной политики министерства экономики России г-на Соколова, принятие бюджета развития -- это новый этап в ходе экономических реформ. Об улучшении ситуации в инвестиционной сфере свидетельствует длительное подавление инфляции, в результате которого началось планомерное снижение ставки рефинансирования Центробанка (сейчас она равна 36%). Причем г-н Соколов считает, что в ближайшее время снижение продолжится.

ИТОГИ

Похоже, конференция стала действительно результативной, по крайней мере в отношении Беларуси. Идея создания бюджета развития была с энтузиазмом принята в белорусском правительстве. Министерствам экономики и финансов уже дано поручение подготовить проект соответствующего закона. По мнению белорусского министра экономики, в будущем необходимо создать российско-белорусский бюджет развития, аккумулирующий часть средств двух стран. Начиная с 1998 г. его можно будет использовать для проведения российско-белорусских конкурсов инвестиционных проектов.

По мнению первого вице-премьера Беларуси Петра Прокоповича, опыт России очень полезен -- в кризисных условиях были найдены реальные источники финансирования. По поводу возможной консолидации бюджетов развития двух стран г-н Прокопович заявил: *«Это вопрос переговорный, и для его решения необходимо иметь конкретные инвестиционные проекты. А под совместные проекты должно быть и совместное финансирование».*

НОВОСТИ БАНКОВ ЛИТВЫ

АКТИВЫ БАНКА ЛИТВЫ СТАБИЛЬНО РАСТУТ

Активы Банка Литвы в апреле выросли на 111,9 млн. литов, или на 3,1%. Таким же был их рост и в марте. В конце апреля активы Центробанка составляли 3,777 млрд. литов.

Из сообщения пресс-службы Банка Литвы также следует, что зарубежные активы БЛ в минувшем месяце выросли на 112 млн. литов (или на 3,4%) и достигли 3,376 млрд. литов. Денежный запас в апреле увеличился на 66 млн. литов (2,7%) -- до 2,526 млрд. литов. Сумма денег, выпущенных БЛ в оборот, сократилась на 21,9 млн. литов (на 1,1%) -- до 2,029 млрд. литов.

ЧЕТЫРЕ МЕСЯЦА — ШЕСТЬ МИЛЛИОНОВ

Чистая прибыль Государственного коммерческого банка Литвы за четыре месяца этого года составила 5,6 млн. литов.

Рекордную сумму прибыли -- 5,3 млн. литов -- банк получил в апреле.

Как сообщил представитель ГКБ по печати, высокие результаты за апрель связаны с ростом годовых за кредиты и возвращением плохих кредитов -- за месяц в банк вернулось 12,5 млн. литов. Доходы ГКБ за четыре месяца этого года составили 34,2 млн. литов, а только за апрель -- 12,7 млн. литов.

Активы банка в январе--апреле выросли на 319 млн. литов (на 44%) -- до 1,049 млрд. литов, сумма кредитов снизилась на 18 млн. литов (на 5%) -- до 334,8 млн. литов, сумма депозитов выросла на 335 млн. литов (на 61%) -- до 880 млн. литов.

Госкоммерческий банк, который правительство собирается продать в ближайшее время, в 1996 году понес убытки в размере 172,7 млн. литов.

РЕКОРДНЫЙ АПРЕЛЬ

«Уке банкас» за четыре месяца получил 948 тыс. литов чистой прибыли, сообщил главный финансист банка Пятрас Величка. Прибыль банка только за апрель составила 262 тыс. литов.

1996 год не был для "Уке банкаса" успешным, он понес убытки на сумму 7,7 млн. литов. Величка считает, что в будущем прибыль банка должна увеличиваться -- банк собирается предложить новые услуги. Кроме того, в этом году будет выпущена новая эмиссия акций объемом 18 млн. литов, и "Уке банкас" увеличит акционерный капитал до 60 млн. литов. Банк также проведет аудит своей полугодовой деятельности, а при необходимости -- и деятельности за 9 месяцев.

Активы банка в январе--апреле выросли на 14% (со 197,3 млн. до 225 млн. литов), кредитный портфель -- на 3% (со 146,5 млн. до 150 млн. литов), депозиты -- на 10% (со 145,2 млн. до 159,7 млн. литов).

BNS

РЕЗОНАНС

В ПОРЯДКЕ САМОКРИТИКИ...

Виктор ХОМЯРЧУК,
президент Белорусского страхового союза

В выпуске «БДГ» от 8 мая 1997 г. за моей подписью была опубликована статья «О страховании экспортно-импортных операций». В ней была подвергнута критике идея создания специализированной государственной организации по страхованию экспортно-импортных операций на базе Белгосстраха.

Вне зависимости от того, правильна была моя позиция или нет, я как руководитель общественного объединения, возможно, не имел права высказывать на страницах периодической печати свое мнение о положительных и отрицательных сторонах деятельности страховой организации -- члена БСС без соответствующего решения совета союза. Документ, подготовленный для обсуждения на совете (решение о проведении которого было мной отменено), попал в печать. Несмотря на то, что вопрос о публикации со мною не согласовывался, вина за происшедшее полностью лежит на мне, поэтому я приношу искренние извинения руководству Белгосстраха и лично его генеральному директору Шусту Виктору Ивановичу, внесшему большой вклад в развитие цивилизованного страхового рынка и страхового союза в частности.

Плохо, когда полную информацию заменяют эмоции, и вдвойне плохо, когда они принимают форму публикаций в печати. Полагаю, что гласное обсуждение проектов, затрагивающих интересы большинства страховых организаций, в рамках нашего союза будет способствовать тому, что этот случай не станет прецедентом.

«БДГ», в свою очередь, приносит свои извинения Виктору Хомярчуку за доставленные неприятности.

ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК

БЕЛОРУССКИЙ «ЗАЙЧИК» ВЫСТОЯЛ

Отдел финансовых институтов «БДГ»

Майские праздники закончились, и на прошлой неделе белорусская валютная биржа наконец-то вошла в привычный ритм работы. Состоялось пять биржевых торгов, в результате которых доллар вырос на 30 пунктов, а немецкая марка -- на 180. Украинская гривна, не выдержав повышательного темпа, взятого на прошлой неделе, упала на 150 пунктов. И только российский рубль, чувствуя мощную поддержку Центрального банка России, по-прежнему остается на уровне 4,6 BLR/RUR.

Недельный объем биржевых торгов по доллару составил $9032 тыс. Как и на прошлой неделе, в торгах принимали участие в среднем 12 банков.

Курс доллара на внебиржевом рынке понизился на 1400 пунктов и 16 мая составил 34650-34850 BLR/$. С 19 мая Национальный банк установил курс 26680 BLR/$.

В прошлом обзоре мы предлагали два возможных варианта поведения белорусского рубля на московском межбанке. Сбылся «бычий» прогноз, который считался менее вероятным. Рубль вырос до 34 500 BLR/$. Вся Москва ожидала падения «зайчика» и поддерживала по нему обширные короткие позиции. Однако падения все не было. Последние надежды возлагались на аукцион ГКО (13 мая) -- уж после него-то рынок должен был, наконец, обвалиться, а кратковременная стабилизация закончиться. Когда же на второй день после аукциона падения не произошло, московские банки начали лихорадочно, с минимальной прибылью, закрывать свои «древние» короткие позиции по белорусской валюте.

После укрепления белорусского рубля достижение уровня 14,15 RUR/100BLR (а также 40000 - 41000 BLR/$) оказалось под вопросом. Не исключено, что понижательный тренд будет переломлен. Окончательным подтверждением этого станет рост белорусского рубля в течение ближайших двух недель до 17 RUR/100 BLR.

По имеющимся сведениям, в банковской системе Беларуси сейчас наблюдается дефицит белорусских рублей. Национальный банк решает, поддержать ему ликвидность банков или отказаться от вливания денег в систему и с одобрением наблюдать за укреплением национальной валюты. Результаты этих раздумий дадут о себе знать на следующей неделе. Наиболее вероятно, что создать благоприятные условия для игры на понижение будет очень трудно. Максимум на что способен Нацбанк -- предотвратить дальнейшее укрепление белорусского рубля. Но стоит ли?

Как и на предыдущей неделе, по итогам биржевых торгов довольно значительно выросла немецкая марка. Результатом пяти торговых сессий стал курс 15710 BLR/DEM. Торговый брутто-оборот за анализируемый период составил DEM 2326 тыс. Это потребовало от банков отвлечения порядка BLR 36 млрд. по средневзвешенному курсу. В торгах в среднем принимали участие 11 банков.

На межбанке котировки немецкой валюты находились в коридоре 20357-20483 BLR/DEM. С 19 мая Нацбанк установил курс немецкой марки на уровне 15693,19 BLR/DEM.

Как уже говорилось, курс российского рубля не изменился. Брутто-оборот составил RUR 32,4 млрд. В торгах принимали участие в среднем 13 банков.

БЮЛЛЕТЕНЬ МЕЖБАНКОВСКОЙ ВАЛЮТНОЙ БИРЖИ
ИТОГИ ТОРГОВ ПО ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ 16.05.97

Дата	Спрос (лот)	Предл. (лот)	Объем (лот)	Курс	Кол-во банков
РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ (лот = 100000 RUR)					
12.05.97	74500	74500	74500	4.6000	16
13.05.97	70300	70300	70300	4.6000	11
14.05.97	63000	63000	63000	4.6000	12
15.05.97	45820	45820	45820	4.6000	14
16.05.97	70280	70280	70280	4.6000	14
***	323900	323900	323900	4.6000000000	13
УКР.ГРИВНА (лот=1000 UAH)					
12.05.97	484	921	704	19750.0000	12
13.05.97	411	1542	647	19450.0000	16
14.05.97	341	590	441	19400.0000	11
15.05.97	280	1277	316	18900.0000	13
16.05.97	182	1027	503	18550.0000	9
***	1698	5357	2611	19210.000000	12
ДОЛЛАР США (лот=1000 USD)					
12.05.97	2012	2012	2012	26650.0000	10
13.05.97	1805	1805	1805	26650.0000	10
14.05.97	1936	1548	1548	26660.0000	13
15.05.97	2406	1605	1605	26670.0000	12
16.05.97	2518	2062	2062	26680.0000	13
***	10677	9032	9032	26662.000000	12
НЕМЕЦКАЯ МАРКА (лот=1000 DEM)					
12.05.97	569	186	186	15820.0000	11
13.05.97	89	492	492	15680.0000	12
14.05.97	602	602	602	15680.0000	10
15.05.97	604	389	389	15810.0000	11
16.05.97	457	657	657	15710.0000	10
***	2321	2326	2326	15740.000000	11
ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК (лот=1000 CHF)					
14.05.97	5	5	5	18617.0000	1
***	5	5	5	18617.000000	1

*** - суммы спроса, пр-ния и объема торгов; средние курс и число участников

СЛУЖБА ИНФОРМАЦИИ МВБ, тел.29-26-50, факс 29-25-56

БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

ЧТО ИЩЕТ ОН В СТРАНЕ ДАЛЕКОЙ?

Отдел финансовых институтов «БДГ»

Присутствие российского банковского капитала на белорусском рынке становится все ощутимее. И дело даже не в количестве филиалов и представительств российских банков в Беларуси, а в масштабности тех проектов, которые они предлагают. Как уже сообщала «БДГ», в ближайшее время в Минске на базе «МинскКомплексбанка» может быть организован совместный банк с участием «Онэксимбанка» (33% в уставном фонде) и Международной финансовой корпорации (16%). Попробуем разобраться, что же ищут российские банкиры на белорусской земле.



ТРИ СОСТАВЛЯЮЩИЕ УСПЕХА

Кризис неплатежей, разразившийся после распада СССР, парализует экономики его бывших республик. Подавляющее большинство предприятий на постсоветском пространстве является звеньями одной цепи и ориентировано на внутренний рынок. Ограниченный платежеспособный спрос предприятий СНГ увеличивает объем кредиторско-дебиторской задолженности и вовлекает в цепочку даже благополучные предприятия. Финансисты уже давно ищут способ развязать неплатежи как в рамках отдельного региона, так и на межгосударственном уровне. Именно желание взять на себя обслуживание финансовых потоков между предприятиями России, Беларуси, Украины, Молдовы и Казахстана стало одной из причин выхода «Онэксимбанка» на белорусский рынок.

Идея достаточно проста. К примеру, министерство обороны России должно более RUR 500 млрд. белорусским предприятиям, в то же время белорусские предприятия имеют задолженность перед российскими и т.д. «Онэксимбанк» предлагает использовать для зачета свою вексельную схему. Банком эмитируются векселя, которые распределяются между всеми участниками процесса. В дальнейшем они стекаются в единый вексельный центр. По балансу у предприятий проходит, что в качестве оплаты долга они получили деньги, которые в виде векселя направили на погашение собственных долгов. Для предприятий -- участников данной схемы еще одно преимущество векселя заключается в уменьшении размера налоговых отчислений.

Такая схема может быть построена и на взаимных аккредитивах. Для осуществления взаимозачета подписывается многосторонний договор, в сделке также используются финансовые схемы, а не товарная продукция.

С другой стороны, «Онэксимбанк» будет иметь от внедрения в Беларуси вексельной схемы дополнительную выгоду. Так, учитывая потребность предприятий, например Казахстана, в продукции белорусских предприятий, руководство банка предложило свою помощь в активизации экспорта. Расчет с предприятиями Беларуси в этом случае будет также осуществлен векселями «Онэксимбанка». В свою очередь предприятия Казахстана, платежеспособный спрос которых также невысок, смогут получить необходимую продукцию в виде товарного кредита. Сделка при этом может быть осуществлена на условиях финансового лизинга. В качестве лизингодателей при этом выступят российские и казахстанские финансовые структуры. Учитывая популярную в России практику кредитования предприятий под залог их акций, российский банк получит возможность взять под контроль часть добывающей отрасли Казахстана. А так как раздел собственности в России практически завершен, российский банк, несомненно, стремится получить долю и в ключевых отраслях белорусской экономики. Что касается предприятий Беларуси, включенных в предложенную вексельную программу, то сегодня им, конечно, не приходится сомневаться в высокой ликвидности векселей «Онэксимбанка». Но следует помнить, что вексель даже такого крупнейшего эмитента, как «Онэксимбанк», остается не более чем ценной бумагой. По поводу надежности вексельной программы «Тверьуниверсалбанка» тоже не возникало сомнений до тех пор, пока у него не начались проблемы. И если учесть несовершенство и нежизнеспособность национального вексельного законодательства, а также масштабность неплатежей, которые предстоит развязать, то программа начинает казаться по меньшей мере весьма рискованной.

Вторая причина прихода «Онэксимбанка» на белорусский рынок обусловлена его участием в российских государственных программах, связанных со странами СНГ. К таким программам можно отнести отселение белорусов, живущих на Севере, на родину. Под нее будут выделены значительные средства, и «Онэксимбанк», имея в Беларуси свой дочерний банк, сможет предложить услуги по ее обслуживанию.

Третья причина связана с различием процентных ставок в России и Беларуси. Так как сегодня в России ставки ниже, чем в Беларуси, при удовлетворительности других условий капитал должен идти именно в Беларусь. Средняя ставка привлечения средств в валюте в «Онэксимбанке» составляет порядка 6-8%. В этой ситуации банк вполне может пойти на кредитование каких-либо государственных программ под более значительный процент. Подтверждением этого являются переговоры о выдаче дополнительных кредитов, проведенные руководством «Онэксимбанка» с ПО «Горизонт», а также обсуждение возможности финансирования проекта по строительству дороги Москва-Брест.

Не следует забывать и о другом российском участнике совместного банка, который также имеет свои интересы в Беларуси. В Москве «МФК» является крупным оператором на рынках «белорусский рубль -- доллар» и «российский рубль -- белорусский рубль». Банк обслуживает счета Национального банка Беларуси, а его преимуществом являются достаточно низкие комиссионные, объясняющиеся большими объемами проводимых операций. По мнению некоторых экспертов, с одной стороны, белорусские банкиры получат более широкие возможности для выбора банка с низкими тарифами и комиссионными. С другой стороны, обострится конкуренция между российскими банками, которая и так становится все более заметной. Вполне возможно, что совместный банк потеснит на рынке и занимающиеся расчетами финансовые компании.

С точки зрения белорусского руководства, в создании совместного банка есть три основных положительных момента: политический (сближение Беларуси и России и, как следствие, -- общий поток товаров и услуг), экономический (движение и привлечение капитала, в котором заинтересовано правительство и Нацбанк) и тактический (белорусские предприятия нуждаются в оборотных средствах, которые сегодня приходится изыскивать правительству). Не следует забывать, что «МФК» является уполномоченным трейдером российского правительства по привлечению иностранных займов. А учитывая желание белорусского руководства выйти на внешний рынок заимствования, услуги «МФК», несомненно, могут пригодиться -- российский банк уже имеет опыт размещения еврооблигаций правительства. Определенную выгоду получат и клиенты банка, будущая деятельность которых зависит от кооперации с Россией.

БЫЛОЕ И ДУМЫ

Надо сказать, что идея создания в Беларуси совместного банка при реализации претерпела изменения. Первоначально оговаривался вариант участия «Белвнешэкономбанка» в качестве акционера совместного банка. Изучалась и возможность участия «Онэксимбанка» в капитале «Белвнешэкономбанка». Для согласования позиций участникам проекта понадобилось четыре раунда переговоров. И вариант создания совместного банка на основе «Белвнешэкономбанка» отпал в связи с нежеланием правительства передавать большую долю государственного банка иностранному банку. К тому же чем больше банк, тем он менее прозрачен для анализа. В результате появился проект с «МинскКомплексбанком».

Ведущий участник проекта -- «Онэксимбанк». Поскольку по законодательству Беларуси один банк не может владеть более 35% уставного фонда, «Онэксиму» понадобился партнер. Выбор пал на «МФК» и был вполне прогнозируем, учитывая ситуацию на российском банковском рынке. По некоторым сведениям, прямые инвестиции «Онэксимбанка» составят $3,3 млн., а планируемые вексельные кредиты -- RUR 1 трлн.

Несмотря на очевидное лоббирование проекта создания совместного белорусско-российского банка на самом высоком уровне, будущее банка все еще неопределенно. Еще с января 1997 года «МинскКомплексбанк» был установлен режим «А». Он попал в опалу у управления пруденциального надзора Национального банка из-за непроведения рекомендованной главным банком страны реорганизации. После этого в Нацбанке произошли крупные кадровые изменения, но режим для «МинскКомплексбанка» по-прежнему не отменен. Он то приостанавливается, то опять вводится в действие. По сути, банк попал в замкнутый круг: по законодательству реорганизацию должны проводить аттестованные в Национальном банке сотрудники. А аттестацию в сложившихся условиях пройти невозможно.

Очевидно, что изменятся название и руководящий состав банка. Пока трудно предполагать, кто же займет главные кресла. Известно лишь, что председателем совета банка станет один из местных акционеров. Большая чать правления также будет сформирована из местных кадров. В любом случае интрига вокруг появления на белорусском рынке этого банка сохранится до его регистрации.

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ И РЕКЛАМНОЕ ОБОЗРЕНИЕ «БЕЛОРУССКОЙ ДЕЛОВОЙ ГАЗЕТЫ»

Конъюнктура

19 мая 1997 года

РЫНОК ТОВАРОВ И УСЛУГ: ОБЗОРЫ, СОВЕТЫ, КАЧЕСТВО, ЦЕНЫ

ОБЗОР

Рынок сахара: трое в лодке, не считая Лондонскую биржу

С 15 мая вступило в силу постановление правительства России «О мерах по поддержанию отечественной сахарной промышленности», предусматривающее введение 25%-й пошлины на украинский сахар. Результатом этого станет неизбежный взлет цен. Эксперты уже назвали эту меру «весьма своевременной», т.к. в будущем стремление России в ВТО может заметно осложнить жизнь любителям протекционистских мер.

В роли катализатора повышения цен выступает сырьевой голод российских переработчиков, возникший из-за перебоев в поставках кубинского сырца. (Предусматривалось, что в счет их оплаты Минтопэнерго РФ будет снабжать Кубу нефтью, однако это министерство сорвало сроки встречных поставок. В результате российские компании-импортеры оказались, мягко говоря, в неудобном положении.) Сахароперерабатывающие заводы в этом году получили в 2 раза меньше сырья, чем в прошлом. С введением новых пошлин их продукция, возможно, и станет конкурентоспособной, но рассчитывать на то, что круг импортеров сырца значительно расширится и этим самым сырьевой голод будет преодолен, -- наивно. Срок оборачиваемости капитала при сделках с сырцом слишком велик, и позволить себе замораживать значительные капиталы (обычно минимальная партия -- сухогруз) могут немногие. Работать с небольшими партиями украинского белого сахара значительно удобнее.



Эксперты предполагают, что дефицит сахара на российском рынке будет ощущаться до сбора урожая свеклы, соответственно будет продолжаться и рост цен (которые и так с начала года выросли более чем на 1/4). При достаточно большом разбросе мнений по поводу «потолка» этого роста наиболее часто называется цифра 600 $/т.

Правда, оптимисты ссылаются на ситуацию на западных биржах и заявляют: Россия уже достаточно интегрирована в мировой рынок и превышение внутренних цен над мировыми почти в 2 раза сейчас нереально. (С начала месяца на торгах *LIFFE* наблюдается рост котировок августовских фьючерсов с 310,5 $/т до 317,9 $/т. Однако ситуация в данном секторе рынка достаточно спокойная и признаков дефицита не наблюдается.)

Возможно, ссылки на мировые цены и оправданны, особенно с учетом еще одного аспекта российских сахарных проблем -- единого таможенного пространства с Беларусью. Нынешняя ситуация создает идеальные условия для превращения нашей страны в крупнейшего экспортера сахара. Применяя испытанную на спиртном схему (товар импортируется в Беларусь, а затем, используя льготный режим ввоза, его переправляют в Россию), наши компании могут здорово помочь потребителям братской страны. (Кстати, именно функционированием «белорусского коридора» специалисты объясняют феномен устойчивости цен на импортную водку в России. По данным ГТК РФ, с начала нынешнего года это государство из дальнего зарубежья не импортировало ни единого литра ликероводочных изделий. Это фантастическое заявление имеет только одно рациональное объяснение: весь российский импорт растаможивался у нас.) Если экстраполировать такую картину на сахар, то у наших компаний появляется перспектива сыграть роль перевалочного пункта примерно для 1,2 млн т сахара (прошлогодний объем украинского экспорта в Россию). Кроме того, относительная дешевизна продукта в Беларуси создает условия для массового вывоза этого товара «челноками». Нынешняя розничная цена у нас (в среднем 15.800 *BLR*/кг) примерно равна оптовой в России до повышения таможенных пошлин (до 3500 *RUR*/кг при коэффициенте обмена 4,6).

Тем временем белорусские сахароперерабатывающие заводы, похоже, устали работать себе в убыток. Лоббированием их интересов в Совмине занялся Минсельхозпрод, предложивший увеличить отпускную цену с 12.000 до 17.000 *BLR*/кг (рентабельность в этом случае составит 25%). Еще один аргумент в пользу этого предложения: сахар, полученный из давальческого сырья на наших перерабатывающих заводах, реализовывать на территории Беларуси его хозяева в последнее время отказываются. Если Совмин решится пойти навстречу просьбам Минсельхозпрода, товар, оказавшийся по итогам апреля аутсайдером в гонке цен, получит шансы догнать «пелитон».

Юрий ХОВРОВ

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Скромное обаяние профессионализма

На днях по инициативе президента концерна «Минскстрой» Валерия Чичурина состоялся выездной семинар, посвященный современным кровельным технологиям. В нем приняли участие управляющие и главные инженеры практически всех стройтрестов, входящих в этот концерн, а также представители УКСа Мингорисполкома, Госархстройнадзора и «Минскпроекта». Все эти люди, под руководством которых ведется большинство строительных работ в Минске, побывали на строительстве школы № 30, где кровельные работы осуществляет ПКООО «Битумные технологии».

Факт достаточно любопытный. Разработав действительно уникальную технологию и оборудование, эта фирма на условиях субподряда включается в технологическую цепь государственных строительных организаций и, похоже, добивается признания. Возможно, в будущем такой симбиоз станет для нас вполне естественным -- именно в этом секрет успеха крупнейших компаний за рубежом, например в Японии. Каждая из них имеет большое количество фирм-сателлитов, выполняющих специфические работы, «обкатывающих» технологические новинки, даже конкурирующих между собой. Все это и придает головным компаниям динамизм, позволяет избежать недостатка, характерного для всех крупных структур -- неповоротливости.

Ну а сейчас если вместо дымящей возле стройки битумоварки, заляпанного фасада и толпы рабочих с ведрами и швабрами на крыше вы увидите агрегат, напоминающий скорее сварочный аппарат, чем все эти атрибуты кровельных работ,-- значит, здесь трудится ПКООО «Битумные технологии». Суть их метода в том, что на специальной линии приготавливается сухой порошок (состоящий для битумных мастик — из битума, цемента, доломитовой муки, для асфальтовых -- из перечисленных выше компонентов плюс аглопоритовый песок). Затем с помощью мобильной установки одновременно нагревается и наностится гидроизоляционное покрытие (промышленный образец установки по газопламенному нанесению битумных покрытий запатентован в Беларуси и России).

Преимущества такой технологии — в ее универсальности: можно ремонтировать любые стяжки и покрытия, вести работы в труднодоступных местах и в зимнее время. Все это вместе с высокой производительностью установки (до 100 кв.м/ч изолируемой поверхности) значительно повышает скорость работ при неизменно более высоком качестве, чем при традиционных методах.

ПКОО «Битумные технологии» в своей работе ориентируются на германские стандарты качества *DIN*.

Кроме непосредственно кровельных работ технология, разработанная этой фирмой, может применяться для защиты от коррозии строительных конструкций, инженерных систем теплогазоснабжения, металлических емкостей, а также для ямочного ремонта асфальтированных дорог.

Отвечая на вопросы корреспондента «Конъюнктуры», директор ПКООО «Битумные технологии» Сергей **Глазков** так определил стратегические подходы к работе своей фирмы:

-- Именно специализация позволяет добиться высокого профессионализма при проведении работ, именно благодаря специализации наши сотрудники достигают совершенного владения материалом.

-- То есть, вы занимаетесь только кровельными работами?

-- Не только. Мы оказываем весь спектр инжиниринговых услуг, но именно по своему профилю: обследование кровли и консультирование по ее состоянию; разработка пакета технических решений (различные системы кровель и различные материалы) и составление вариантов смет. Принципиально новым видом услуг на белорусском рынке, предлагаемым фирмой «Битумные технологии», является сервисное обслуживание кровель.

-- Многие фирмы сейчас жалуются на отсутствие условий для работы, несовершенство нормативной базы...

-- Мы убеждены, что в отношениях с государством предприятие должно быть игроком по правилам: нами проводится текущий мониторинг нормативных актов, отраслевых инструкций; фирма имеет лицензию, вся продукция предприятия сертифицирована; кроме того, наличие сертификата является обязательным требованием и для наших поставщиков — даже если это известные производители («Сипласт», «Изофлекс», «ДиБ», «Копернит» и др.).

-- Мне известно, что свои расценки вы определяете на основании методик Госстроя. Как вам удается при этом разрабатывать новые технологии, оборудование?

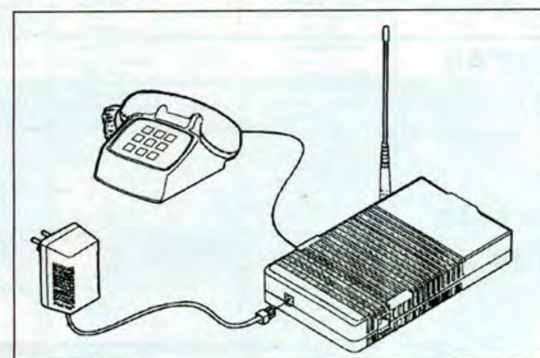
-- Политика фирмы строится по принципу: прибыль нужно получать не за счет высоких цен, а за счет скорости оборачиваемости капитала, а наши технологии, сокращая сроки проведения работ, и позволяют этого достичь.

Дополнительную информацию вы можете получить по *тел. 256-99-41*.

ТЕХНОЛОГИИ

Новый вид услуг сотовой связи

ООО «Форо-Лайн» при поддержке СП «Белсел» предлагает новый вид услуг сотовой связи -- фиксированную сотовую связь. Она обеспечивает устойчивую и



качественную связь в местах, где отсутствует возможность пользоваться обыкновенным проводным телефоном (районы новостроек, коттеджи, дачи, склады, гаражи, автостоянки и т.п.), при условии покрытия этих мест сетью СП «Белсел».

Фиксированная сотовая связь обеспечивается сотовым телефонным аппаратом *Nokia 10* с радиусом действия до 40 км (без дополнительной антенны) от базовой станции. При подключении дополнительной внешней антенны дальность связи увеличивается. Аппарат *Nokia 10* совместим с любыми кнопочными телефонными и факсимильными аппаратами; предусмотрена возможность их параллельного включения. Питание *Nokia 10* осуществляется от сети 220 В.

Тарифы на услуги связи при пользовании фиксированной сотовой связью:

-- цена аппарата *Nokia 10* с подключением -- 24 млн руб.;

-- месячная абонентная плата -- 698.000 руб. (50%-я скидка от действующего тарифа);

-- скидка на все разговоры с 8.00 до 20.00 -- 25% от действующих тарифов;

-- дополнительная скидка на все разговоры в выходные и праздничные дни, а также в будние дни с 20.00 до 8.00 -- 30%, что составляет 55% от действующих тарифов.

Пример: тариф на разговоры по Минску и Беларуси на исходящий звонок для обычного сотового телефона составляет 8500 руб./мин, тариф на исходящий звонок для *Nokia 10* -- 6375 руб./мин (в выходные и праздничные, а также в будние дни с 20.00 до 8.00 -- 3825 руб./мин).

Более подробную информацию о фиксированной сотовой связи, конкретно об аппарате *Nokia 10*, а также о любых других моделях марок *Nokia*, *Benefon* и *Maxon* можно получить в «Форо-Лайне». Сотрудники фирмы дадут вам квалифицированную консультацию и при необходимости выедут на место установки аппарата для проверки качества связи.

ФОРО-ЛАЙН
Официальный дилер СП «Белсел»

г. Минск,
ул. Козлова, 3
(Дворец искусств);
тел.: 233-26-63, 268-75-38, 276-13-47, 276-30-99.

МЕБЕЛЬ, ТОРГОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

ПРЕДЛОЖЕНИЯ МЕБЕЛИ ДЛЯ ОФИСА И АКСЕССУАРОВ

Фирма	Ассортимент	Страна-производитель	Покрытие	Цвет	Цена	Телефон	Примечание
ABSOLUT UNIS СП «АБСОЛЮТ-ЮНИС» ул. Гикало, 9; время работы: 9.00-19.00; выходной – воскресенье	многофункциональная офисная мебель Odeon	Италия (Teorema Office)	меламин	антрацит, жемчужно-серый, орех	с мая - скидки на всю предлагаемую мебель - 7...19%	239-8084 239-8480 239-8606	индивидуальная комплектация; поставка со склада и под заказ
	многофункциональная офисная мебель Mec		ламинат	аквамарин, орех, светло-серый			
	многофункциональная офисная мебель Mec metallico						
	мебель для руководителей Quark		меламин	орех, орех-мрамор			
	мебель для руководителей Mithos		экологически чистый лак	зеленый нефрит, орех-оклахома			
	мебель для офисов и домашних кабинетов Dixi		ламинат, кромка из ПВХ	светло-зеленый, серый, слоновая кость			
АЛЬМАГОР	офисные наборы «Вена», платяные шкафы	Беларусь	нат. шпон (дуб, бук)	черный, комбинир.	$550, $90	226-3734 226-3559 226-3737	завод-производитель
АНДЖЕЙ-РИТТЕР	офисные наборы «Босс», «Премьер», «Зальцбург», «Линц», «Вена» и др.	Беларусь	меламин, нат. шпон ценных пород древесины: красное дерево, дуб, бук, ясень и др.	более 20 вариантов (черный, красное дерево, светлый дуб, вишня, металлик и др.)	от 17,5 млн руб.	276-9696 234-7812	ул. Варвашени, 17, офисы 202, 208; салоны: - РВЦ (ул. Я.Купалы, 27), - пр. Машерова, 9; г. Могилев: м-н «Горизонт» (пр. Димитрова, 37), тел. (0222) 421-714
	компьютерные, рабочие столы				от 1,7 млн руб.		
	шкафы для одежды и комбинир. (в ассорт.)				от 2,95 млн руб.		
	шкафы для документов (в ассорт.)				от 1,9 млн руб.		
ARREDO ESSETTI САЛОН ИТАЛЬЯНСКОЙ МЕБЕЛИ ДТ «Свислочь» (ул. Сторожевская, 8)	комплекты офисной мебели, рабочие и компьютерные столы, шкафы, тумбы, подставки, кресла, стулья Valentini, Della, Chiara	Италия	ламинат	орех 3 оттенков, серо-черный и др.	от $70	234-1795 234-3416	бесплатные доставка и сборка; любая комплектация под индивидуальный заказ; оптовые и мелкооптовые поставки по Беларуси
АСПЕКТ	мебель, приносящая успех:	Германия, Италия	десятки вариантов натуральных и искусственных покрытий	сотни разнообразных цветов и оттенков		275-3525 275-3652	дизайн интерьера, доставка, сборка - бесплатно; поставка со склада и под заказ мебели, кресел и любых элементов интерьера; наш адрес: ул. Стебенева, 20
	для исполнителей				$160...1200		
	для менеджеров				$400...2000		
	для руководителей				$1300...5000		
	для элиты				от $4500		
	офисные стулья, кресла, диваны, мягкие углы	Польша, Германия, Италия			$33...436 $85...3100 $36...4000		
VOLIS COMPANY САЛОН МЕБЕЛИ ул. Харьковская, 15; время работы: 9.00-18.00; выходные: суббота, воскресенье	кабинеты	Беларусь	шпон ценных пород дерева	бук-венге, бубинго, вишня, светлый дуб, красное дерево	39...45 млн руб.	254-6902	материалы и комплектующие производства Италии, Германии, Чехии, Канады;
	шкафы, столы (в ассорт.)			черный, дуб, вишня	1,1...4,0 млн руб.		
	шкафы, стеллажи, комоды, столы Forte	Польша	меламин	гранит-коньяк	2,0...4,1 млн руб.		австрийская технология
	кресла (для руководителя, персонала), стулья	Италия	кожа, ткань	черный, серый	от $19		
ДОРАТО Furniture for Offices and Banks	офисная мебель фабрик Riz Office, Las Office	Италия	меламин, ламинат, шпон	различный	от $130	269-9442 263-9627 269-9838	поставка со склада и под заказ;
	офисные кресла, стулья		ткань, кожа, кожзам		от $22		система скидок на опт
ЕВРОМЕБЕЛЬ	офисная мебель	Беларусь, Польша и др.	ламинированная ДСП, ткань, кожа	махагон, перламутр, вишня, черный, металлик, белый, бук, ясень, орех	$22...390	226-9885 223-3305	ВК «Минскэкспо» (пр. Машерова, 14), ДТ «Свислочь» (ул. Сторожевская, 8)
ИТН ДИЗАЙН САЛОН ОФИСНОЙ МЕБЕЛИ И МУЛЬТИФОРМ ул. К.Либкнехта, 68-101	многофункциональная офисная мебель Mascagni	Италия, Венгрия	меламин, ламинат, нат. шпон	различный	от $196	222-4474 213-5288	доставка, сборка, компьютерное проектирование
	офисные кресла, стулья Essepiu		ткань, кожа	различный	$50...550		гарантия 2 года
	офисные аксессуары Multiform	Австрия	ударопрочный полистирен, антистатик	более 30 вариантов	$3,3...556		эксклюзивный представитель Multiform'a в Беларуси
	компьютерные, принтерные столы Multiform		высокопрочный меламин	светло-серый	$210...574		ступенчатая и плавная регулировка высоты стола
	наст. лампы, светильники, люстры Massive	Бельгия	металл, пластик, дерево	более 30 вариантов	$22...7150		поставка со склада и под заказ
ЛИГАЛ	многофункциональная офисная мебель	Италия, Польша	меламин, ламинат, шпон, массив	по желанию	от $86	223-6835 223-6623 223-6535	поставка со склада и под заказ
СТАННЕР	офисная мебель (в ассорт.)	Италия	меламин, ламинат, шпон и др.	по желанию	?	276-9207 276-9225	поставка под заказ
ТИМОНС ПЛЮС	офисная мебель	Польша, Италия	меламин	пепельный, махагон, антрацит	?	265-1425 264-4388	индивидуальная комплектация; поставка со склада и под заказ; бесплатно: доставка, сборка
	офисные кресла, стулья		-	различный	от $46		поставка со склада и под заказ; бесплатно: доставка, сборка
	столы и стулья для кафе, баров		-		от $22		
TINA VLATI Старовиленский тракт, 28/1; время работы: 10.00-20.00	мебель для офисов и банков	Италия	меламин, ламинат, шпон ценных пород дерева	более 30 вариантов	от $180	237-7011 237-8417	индивидуальная комплектация;
	офисные кресла, стулья		металл, кожа, ткань	более 100 вариантов	от $50		поставка со склада и под заказ
	настольные лампы, светильники, бра	Австрия	металл, пластик, дерево	более 20 вариантов	от $25	228-3332	
ТУССОН ул. Пулихова, 53	многофункциональная мебель для офисов и банков Olivetti Sinthesys	Италия	меламин, ламинат, шпон, массив	серый, березово-серый, орех, темный орех	$113...2000	236-4288 236-3137 236-5293	поставка со склада и под заказ; бесплатно: доставка, сборка, компьютерное проектирование
FURNITURE LUXE ул. Лынькова, 17	многофункциональная офисная мебель	Беларусь	ламинат, постформинг	более 30 вариантов	производителя	228-5558 228-5559 228-5764 228-5763	гарантия качества; бесплатно: индивидуальный дизайн-проект, планировочные решения, доставка по Минску, сборка
	мебель для кафе, баров, гостиниц, магазинов			по желанию			

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ТОРГОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Фирма	Ассортимент	Страна-производитель	Покрытие	Цвет	Цена, $	Телефон	Примечание
АЙВОРИ	прилавки, витрины, горки, кассовые кабины	Беларусь	алюминиевый профиль, металл, полимерное	по желанию	?	226-4429 220-9466	индивидуальное проектирование, доставка, установка
КОМАНДОР ул. Калиновского, 21	универсальная система стеклянных кубов: прилавки, горки, витрины	Беларусь	зеркальное, матовое, прозрачное	зеркало, черный кофе, прозрачное стекло	от 60	265-6168 265-3892	дизайн, доставка, установка
	универсальная система стальных труб: вешала, стеллажи, потолки		полимерное	по желанию	от 100		
	прилавки, горки		ламинат	черный, белый, серый			
	женские манекены (торсы)		пластик	черный, белый	8		
МЕАКОР	глухие прилавки	Беларусь	ламинат, кашированное	белый, черный, мрамор, под дерево	от 100	232-7768 268-3791	собственное производство
	остекленные прилавки						
	горки						

ПРЕДЛОЖЕНИЯ МЕБЕЛИ ДЛЯ ДОМА И АКСЕССУАРОВ

Фирма	Ассортимент	Страна-производитель	Материал, цвет	Цена, $	Телефон	Примечание
АЛЬМАГОР	корпусная мебель, мягкая мебель, комоды (в ассорт.), журнальные столы, карнизы	Беларусь	массив, ДСП, нат. шпон	35...700	226-3734 226-2300	торговый центр (ул. С.Ковалевской, 5)
АРНИКА-СЕРВИС	кухни	Финляндия	нат. дерево, ламинат, меламин, (130 вариантов цветов)	от 700	233-0225	компьютерное проектирование, гарантия, комплектация техникой Bosch, Siemens; бесплатные доставка, сборка, установка
ARREDO ESSETTI САЛОН ИТАЛЬЯНСКОЙ МЕБЕЛИ ДТ «Свислочь» (ул. Сторожевская, 8)	комплекты мягкой мебели D.I.M.A. (более 35 наимен.)	Италия	кожа, велюр, гобелен, courtisane, microfibre (любые цвета)	2800...7500	234-1795 234-3416	бесплатные доставка и сборка; любая комплектация по индивидуальному заказу; оптовые и мелкооптовые поставки по Беларуси
	спальни, гостиные, столовые, прихожие Stellare, Valentini, Grazia, Gabani, Spazio, Mobili		высокотехнологичные материалы и полимеры (орех, розовый, белый, черный, голубой с эффектом радика, бирюза, махагон, карельская береза)	700...6820		
	бары-глобусы, светильники, аксессуары Tre Esse, Formaluce		нат. материал, ручная работа	18...650		бесплатные доставка и сборка
	напольные, настенные часы Altobel, Antonio		ценные породы дерева (красное дерево, карельская береза, липа, сандал, итальянский орех)	от 1800		ручная работа, бой с мелодиями, ночной режим, лунный календарь, немецкий механизм, номерной паспорт с гарантией изготовителя
VOLIS COMPANY САЛОН МЕБЕЛИ ул. Харьковская, 15; время работы: 9.00-18.00; выходные: суббота, воскресенье	кухни «Лиза»	Беларусь	меламин, МДФ (белый)	24 млн руб.	254-6902	материалы и комплектующие производства Италии, Германии, Чехии, Канады; австрийская технология
	детские комнаты «Чебурашка»		шпон ценных пород дерева (красное дерево, бук, дуб, тонированный дуб)	16 млн руб.		
	спальни «Катерина»			24,7 млн руб.		
GIO	мебель для дома (в ассорт.), спальни (более 100 наимен.)	Италия	ламинат, ДСП, нат. шпон	от 1500	223-3583	пр. Машерова, 1 (вход со стороны ул. Немига); бесплатная доставка
ЕВРОМЕБЕЛЬ	мебель для дома	Беларусь, Польша и др.	ламинированная ДСП	15...790	223-3305	м-н «Богатырь» (ул. Притыцкого, 32)
ПОРТЭКС	спальни (15 видов, цветов и размеров)	Италия, Словения	ламинат, ДСП, нат. шпон, лак	1900...3500	256-0721 256-5880	ул. Лермонтова, 27
СТАННЕР	мебель для дома (в ассорт.)	Италия	ламинат, ДСП, нат. шпон	2000...5000	276-9207 276-9225 276-6111 (сот.)	любая мебель от 50 фабрик Италии под заказ
FURNITURE LUXE ул. Лынькова, 17	кухни (более 20 наимен.), по индивидуальным заказам: прихожие, спальни, детские	Беларусь	ламинат, постформинг (более 20 вариантов цветов)	производителя	228-5558 228-5559 228-5764 228-5763	гарантия качества; бесплатно: дизайн-проект, планировочные решения, доставка по Минску, сборка

РАЗМЕЩЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ: Т/Ф 226-96-78, ПЕЙДЖЕР 278-11-01 (АБОНЕНТ № 2768). ЦЕНА ОДНОЙ СТРОКИ – 200.000 РУБ.

Фирмой «ИТН Дизайн» открыт новый салон офисной мебели и мультиформ, в котором можно приобрести офисную мебель *Mascagni* и *Uffix* (Италия), *Falco* (Венгрия), офисные аксессуары *Multiform* (Австрия) и светильники *Massive* (Бельгия).

Продукция *Mascagni* объединяет 8 различных семейств офисной мебели, что дает возможность оборудовать любые типы офисов, включая оперативные рабочие места и кабинеты директоров. Столы покрыты термо- и ударопрочным пластиком, укомплектованы как металлическими, так и деревянными ножками, имеют каналы для монтажа электропроводки.

Дизайн-проект разрабатывается с помощью компьютерной программы концерна *Mascagni*.

Полное соответствие европейским стандартам *UNI*.

Гарантия — от 2 до 5 лет.

«ИТН Дизайн»: г. Минск, ул. К.Либкнехта, 68—101; т/ф: 222-44-74, 213-52-88.

Сохраняя традиции ведущих европейских производителей офисной и компьютерной мебели, фирма «Мэйпл» предлагает системы различных стилей и ценовых категорий — от типовых рабочих мест до шикарных, элегантных директорских кабинетов и конференц-залов.

Сегодня многие осознали, что интерьер офиса — это визитная карточка фирмы. Поэтому, когда речь заходит о максимальном удовлетворении запросов покупателей, фирма «Мэйпл» предлагает экологически чистую продукцию высокого качества, что гарантируется заводом-изготовителем, а также полный сопутствующий сервис — от проектирования интерьера помещения до бесплатных доставки и сборки мебели в самые короткие сроки.

Обратив внимание на рекламный макет и связавшись с фирмой «Мэйпл», вы убедитесь, что высокое качество не всегда означает «дорого».

«Мэйпл»: г. Минск, ул. В.Хоружей, 29—63; тел.: 234-43-42, 234-46-34.

Тема следующей полосы «Интерьер» — **напольные покрытия.**
Прием рекламы — до 23 мая. Т/ф 226-96-78

ГИД

Где заказать двери и окна

«БЕТАБУД»
(ул. Лещинского, 8; т/ф 258-71-92, тел. 258-91-94)

Фирма «Бетабуд» занимается проектированием, изготовлением и монтажом окон, дверей, перегородок из алюминиевого профиля *Brökelmann*, которые находят применение в административных зданиях, офисах, деловых центрах, а также в индивидуальном домостроении и квартирах.

Стеклоалюминиевые конструкции *Brökelmann* отвечают самым высоким требованиям международных стандартов по надежности и безопасности. При больших площадях остекления конструкции *Brökelmann*, в отличие от традиционных решений, позволяют максимально сохранить тепло в зданиях. Это особенно актуально для регионов с холодным климатом. Профиль изготавливается с анодированным (6 цветов) и лаковым покрытием по стандарту *RAL*. Для остекления используются как 1-камерные, так и 2-камерные стеклопакеты толщиной от 18 до 45 мм. При изготовлении алюминиевых конструкций применяются специальные оконные и дверные приборы и комплектующие ведущих европейских производителей, надежность и качество которых проверены временем и подтверждены сертификатами.

На все конструкции, изготовленные специалистами фирмы, предоставляется 3-летняя гарантия.

«ПРОБАУЭР»
(ул. Ольшевского, 32; тел.: 228-54-41, 228-54-42)

Совместное белорусско-германское предприятие «Пробауэр» занимается поставкой межкомнатных дверей с 1994 года. В комплект входят дверное полотно с фальцем, петли, 2 вида замков. Уплотнитель обеспечивает отличную звукоизоляцию и бесшумное закрывание двери. Долговечное покрытие из декорита натуральных цветов. При покупке 50 дверей одной цветовой гаммы цена 1 двери -- $195. Бесплатно двери комплектуются дверными ручками и накладками.

Фирма предлагает со склада в Минске и под заказ гипсоволоконные системы *Knauf*, подвесные потолки *Armstrong*, светильники для подвесных потолков, стеновые панели *HDM*, стеклообои, шпатлевки, акрилатно-латексные краски, клей в ассортименте, пену монтажную *Makroflex*.

«СЕКРЕТ»
(ул. Бехтерева, 6; т/ф 243-41-14)

Фирма «Секрет» изготавливает под заказ эксклюзивные и бронированные дверные блоки, металлические шкафы, стилизованные под офисную мебель, сейфы, разборные стеллажи и другие металлоизделия.

«Секрет» предлагает со склада большой выбор готовых входных дверей для квартир и офисов 3 стандартных размеров. Специалисты фирмы осуществляют замер, доставку, монтаж, гарантийное и постгарантийное обслуживание.

«Секрет» предлагает сотрудничество строительным компаниям и приглашает региональных дилеров на конкурсной основе.

Гарантируются высокое качество поставляемых изделий, оптовые скидки, постоянная рекламная поддержка.

ПРЕДЛОЖЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ И ОТДЕЛОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ, ЭЛЕМЕНТОВ ИНТЕРЬЕРА

Фирма	Ассортимент	Страна-производитель	Цена	Примечание	Телефон
АРНИКА-СЕРВИС	плитка (300 видов)	Испания, Италия, Польша	от $14	доставка; предлагаются эксклюзивные образцы	233-0225
	двери (шпон - более 20 пород древесины)	Филиппины, Испания	$350	доставка, установка	
	окна (любые цвета)	Германия	от 250 $/кв.м		
ВДД представительство ОАО «Гомельстекло» в г. Минске	оконное стекло (4, 5, 6 мм)	Беларусь	60.000, 70.000, 120.000 руб./кв.м	-	250-8996
ДАГМА	стеновые панели Vox (0,1 x 6,0 м)	Польша	от 7,95 $/кв.м	впервые на белорусском рынке - волокнистая плитка; скидки строительным организациям	236-1230
	подвесные потолки	Германия	от 11 $/кв.м		
	пластиковые панели Deceuninck (0,25 x 2,70 м)	Бельгия	от 10 $/кв.м		
	винилискожа	Индия	от 4 $/кв.м		
ФИЛИПП	стеновые и потолочные панели (сайдинг) из ПВХ	Канада	от 8 $/кв.м	склад	234-8630 234-9218
	водосточные желоба, трубы из алюминия	США	от 4,53 $/п.м		
	стеновые панели (1,22 x 2,44 м)		?	-	
ФРИАЛ	замки, петли, фурнитура для окон и дверей	Турция	от $1	-	236-7470 236-9813

ПРЕДЛОЖЕНИЯ НАПОЛЬНЫХ ПОКРЫТИЙ

Фирма	Наименование покрытия	Страна-производитель	Толщина покрытия, мм	Ширина рулона, см	Цена	Телефон
ДАГМА	линолеум	Индия, Франция	1,3...3,0	-	от 3,8 $/кв.м	236-1230
ЛИГОС-ЮНИОН	линолеум	Словения	1,1...3,0	200, 300	от 5,2 $/кв.м	233-1056 233-1881
	ковровое	Бельгия	3; 6	400	5,45; 7,75 $/кв.м	
ЮНИБУД	износостойкое ПВХ Tarkett	Швеция	2,0...3,8	200	от 595.000 руб./кв.м	249-8017 249-4127

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЖАЛЮЗИ, РОЛЛЕТ, МАРКИЗОВ

Фирма	Жалюзи			Роллеты		Маркизы		Телефон
	Цена, $/кв.м		Установка	Цена, $/кв.м	Установка	Цена, $/кв.м	Установка	
	гориз.	вертик.						
АССОН	от 12	18...26	8...15% от цены заказа	от 150	от 5...20% от цены заказа	-	-	226-0106 227-3128
ВЕТРАЗЬ	12	17...21	-	от 130	-	от 230	-	268-8009 235-5122
ЛИГОС-ЮНИОН	12	17...28	10% от цены заказа	-	-	-	-	233-1056 233-1881
МАКИНВЕСТ	12	от 16	10% от цены (гориз.) 5% от цены (вертик.)	-	-	от 200	10...15% от цены заказа	268-3200 266-3835

ОБЗОР

Строительный рынок Беларуси: между количеством и качеством

Сегодня строительный рынок Беларуси выглядит достаточно пестро. Здесь присутствуют как отечественные производители, чудом уцелевшие в экономических бурях последних лет, так и частные фирмы, занимающиеся в основном импортом в Беларусь достижений западных строительных технологий. Немало также и компаний, совмещающих ремонтно-строительную деятельность с торговой, производственной и др.

Поэтому классифицировать каким-либо образом находящиеся на рынке ремонтно-строительных услуг фирмы достаточно трудно. Условно их можно разделить на следующие группы:

-- производящие строительные материалы;

-- оказывающие полный комплекс ремонтно-строительных услуг;

-- занимающиеся торговлей строительными материалами и изделиями;

-- комбинирующие те или иные виды деятельности.

Количество фирм, предоставляющих ремонтно-строительные услуги, назвать очень сложно. Только в Минске, по данным ежегодного справочника *Budinfo*, их более 700, что намного больше, чем, например, проектных или монтажных организаций.

Рынок

В настоящее время на рынке ремонтно-строительных услуг присутствуют как фирмы, обеспечивающие полное обслуживание потребителей по цепочке «дизайн-проект--строительство», так и компании, деятельность которых состоит в выполнении только одного из перечисленных направлений. Если проводить анализ субъектов этого рынка по форме собственности, то можно отметить следующие особенности: государственные ремонтно-строительные предприятия, хотя и столкнулись с резким сокращением заказов, по-прежнему занимают на рынке достойное место (в значительной мере благодаря многолетнему опыту работы и хорошо налаженным связям). Однако сейчас, когда активно импортируются зарубежные строительные технологии и материалы и опыт прошлой работы в определенном смысле теряет свое значение, они испытывают серьезную конкуренцию со стороны частных фирм. До сих пор сохранились и индивидуалы, осуществляющие ремонтно-строительные работы, как правило, по более низким расценкам, но срок выполнения работ при этом значительно больше, а качество, за редким исключением, оставляет желать лучшего. Таким образом, уже сегодня желающих работать на этом рынке больше, чем клиентов.

Материалы

Этот фактор оказывает едва ли не решающее влияние на качество выполняемых работ. Материалы предоставляются либо самим заказчиком (обычно когда работу ведет частное лицо или мелкая компания), либо исполнителями. Последние получают их непосредственно у производителя или покупают у фирм и организаций, занимающихся торговлей строительными и отделочными материалами.

Кроме привычных нашему потребителю материалов, сегодня на рынке активно внедряются нетрадиционные: «жидкие» обои, стеклообои, декоративные штукатурки, наборные панели и др. Например, широко практикуется выполнение кровельных работ



с применением не только традиционных шифера и рубероида, но и металлочерепицы, полимерных материалов, еврорубероида. Спрос на такие материалы возник в условиях ужесточения требований к строительству и дизайну. Однако несмотря на очевидные эстетические и потребительские достоинства, высокая цена на такую продукцию не позволяет ей достойно конкурировать с более дешевыми традиционными материалами.

Спрос

Структуру спроса определяют:

— физические лица, предприятия различных форм собственности, банковские и финансовые учреждения, ориентирующиеся прежде всего на качество материалов и выполняемых работ, не особо считаясь с затратами;

-- преимущественно физические лица и мелкие компании, стесненные в средствах, а потому пытающиеся сэкономить на проектировании, стройматериалах, работах.

Именно такая дифференциация спроса и позволяет держаться на плаву мелким компаниям, число которых, по всем законам рынка, должно сокращаться. Причины устойчивости спроса на ремонтно-строительные услуги -- замедление темпов роста строительства нового жилья и частая смена владельцев некоторых помещений (офисы, магазины и др.). Каждый из новых собственников пытается изменить если не внешний вид здания (что позволяют себе лишь крупные компании), то хотя бы интерьер. Поэтому новоселье любой фирмы практически никогда не обходится без косметического ремонта.

Кроме того, по мнению некоторых специалистов, на ремонт существует отложенный спрос: многие люди надеются, что цены на услуги ремонтников и стройматериалы упадут. Но пока этого не происходит, так что потребитель рано или поздно понимает: ждать лучших времен бессмысленно.

Предложение

Спектр услуг, предоставляемых отечественными фирмами, достаточно широк: установка бронированных дверей, перепланировка, оборудование балконов, капитальный ремонт квартир, паркетные, плиточные, сантехнические, кровельные, малярные работы, оклейка обоями, реставрация ванн и др.

Наибольшую популярность на рынке в последние годы завоевывает евроремонт (специалисты определяют его как качественный ремонт), сделанный по европейским стандартам и нормам с использованием высококачественных отделочных материалов (например, должны быть соблюдены определенная ровность поверхности стен, которая напрочь отсутствует в наших домах, требования к звуко- и теплоизоляции окон, качеству стекла, потому что последнее в Европе шлифуют иначе, и многое другое). Причем сегодня спрос на такой ремонт растет прежде всего со стороны тех, кто привык считать каждую копейку. Чтобы удовлетворить этот спрос, многие фирмы предлагают удешевленные варианты евроремонта, заменяя высококачественные, а значит, и довольно дорогие материалы более дешевой продукцией, преимущественно польской или балтийской. Необходимо отметить, что качество работ при использовании этих заменителей существенно снижается, о чем фирмы, предлагающие подобные услуги, предпочитают умалчивать. Поэтому, возможно, в ближайшее время специалисты введут классификацию видов такого ремонта, поскольку евроремонт минимального и максимального типов отличается по стоимости по крайней мере вдвое.

(Окончание на с. К13)

СОВЕТЫ

Как правильно сделать ремонт

О том, что ремонт -- это хуже, чем инфаркт, сказано и написано много. Но в конце концов ремонты, в отличие от сердечных приступов, начинаются по нашей собственной воле. Поэтому всегда есть возможность тщательно продумать каждый шаг на пути к достижению желаемого результата. Конечно, если у вас есть склонность искать на свою голову неприятности, то можно освоить весь комплекс ремонтных работ самостоятельно. Но спокойнее будет переложить все проблемы на плечи профессионалов.

Прежде всего необходимо четко сформулировать конечную цель: какими вы хотите видеть после ремонта офис, квартиру или здание. Только после этого можно начинать поиск фирмы, которая будет выполнять все необходимые работы. Но делать это нужно с умом.

Во-первых, познакомьтесь не с одной, а с несколькими фирмами, занимающимися ремонтно-строительными работами, сравните условия, которые они предлагают. Остановив выбор на какой-либо фирме, необходимо получить информацию о наличии у нее специальной лицензии и сроке ее действия. Обратите внимание, как оборудован офис фирмы, в котором вас принимают. Есть ли у него вывеска, имеется ли оргтехника, насколько квалифицированны сотрудники. Постарайтесь узнать точные цены, сроки проведения работ, порядок оплаты, гарантийные обязательства. Не постесняйтесь спросить телефоны тех заказчиков, которые уже пользовались услугами этой фирмы. Разговор с ними не будет лишним. И если все вышеперечисленные шаги позади, считайте, что наступил срок заключать с фирмой договор.

Прежде всего помните: никаких устных договоренностей. Договор нужно заключить в письменном виде. В нем должны присутствовать точное наименование фирмы, ее местонахождение, банковские реквизиты и ваши фамилия, имя, отчество, адрес и паспортные данные. Обязательно должны быть указаны сроки начала и окончания работ и общая сметная стоимость.

Проверяйте все цены. Строительно-ремонтные компании наряду с раздуванием собственных расходов, как правило, «накручивают» также на стоимости работ и материалов. Причем если текущая цена последних общеизвестна и вы можете торговаться, то со стоимостью работ сложнее.

Подумайте, посоветуйтесь дома или с коллегами, а потом и с работниками фирмы о порядке оплаты работы. Полная предоплата недопустима! Из всех вариантов выбирайте тот, где выплаты производятся после выполнения определенного этапа работ.

Если вашей целью был комплексный ремонт помещения, то 1-м этапом станут разработка и утверждение дизайн-проекта. При этом должны быть учтены все запросы, вкусы и пожелания клиента. Однако не огорчайтесь, если специалисты рекомендуют не включать в проект ряд ваших предложений. В конце концов, профессионалам виднее. В дизайн-проекте должны просматриваться стиль и образ будущего интерьера.

Не упускайте, казалось бы, мелочей. Владельцам офисов, например, особое внимание нужно уделить отделке санузла. Именно по тому, в каком состоянии находится это помещение, многие иностранные партнеры составляют мнение о белорусских фирмах. Конечно, не должно быть так, чтобы кабинет шефа проигрывал блестяще отремонтированному санузлу. На сегодня рейтинг офиса в глазах клиента, партнера, кредитора поднимется, если в нем будут установлены, к примеру, металлизированные подвесные потолки и мобильные перегородки.

Соб. инф.

ОБЗОР

Строительный рынок Беларуси: между количеством и качеством

(Окончание. Начало на с. К12)

Цены

Еще одна специфическая особенность рынка ремонтно-строительных услуг – не существует конкретных цен на ремонт квартир (офисов). Частные лица и мелкие фирмы определяют стоимость капитального ремонта, исходя из следующих усредненных расценок: укладка плитки – 5 $/кв.м (отечественная) и 7 $/кв.м (импортная); штукатурка – 3 $/кв.м; малярные работы – 15 $/окно; побелка – 1,5–2 $/кв.м; оклейка обоями – 1,5–3 $/кв.м; обшивка вагонкой – 5 $/кв.м; паркетные работы – 7 $/кв.м; изготовление и установка пластиковых окон, бронированных и внутренних дверей – от 160 $/ед.; электромонтаж, сантехработы – 25 $/тчк. Перепланировка квартиры оценивается в зависимости от сложности работ. Весь ремонт, например, 1-комнатной квартиры, выполненный частным лицом, будет стоить в среднем около $1000.

Более крупные компании обычно предлагают клиенту ознакомиться с образцами отделочных материалов, и после согласования всех нюансов к нему домой (в офис) приходит работник этой фирмы, который рассчитывает окончательную цену ремонтно-строительных работ. Комплексный ремонт включает в себя абсолютно все строительные и ремонтные работы, необходимые заказчику. Квартира или офис сдаются «под ключ». В итоге капитальный ремонт может обойтись в среднем в 200 $/кв.м общей площади (речь не идет о настоящем евроремонте).

Тенденции

Тем, кто собирается заняться ремонтно-строительным бизнесом, следует иметь в виду, что его развитие будет протекать под влиянием следующих факторов:

– рост спроса на ремонтно-строительные услуги с весны до конца лета и значительное уменьшение количества заказов ближе к зиме (хотя белорусский климат и современные строительные технологии позволяют качественно выполнять все работы практически круглый год);

– снижение платежеспособного спроса, что приведет к сокращению числа фирм, работающих на этом рынке, т.к. уже сегодня многие едва сводят концы с концами. Произойдет отток с рынка и прежде всего тех компаний, для кого строительный или ремонтный бизнес является неосновной сферой деятельности;

– жесткая конкуренция, которая заставит фирмы сокращать сроки и улучшать качество выполняемых работ. Поэтому в общем объеме оказываемых ремонтно-строительных услуг будет снижаться доля работ, выполняемых индивидуалами, которые не применяют современные технологии.

Сергей ТУРОМША,
Сергей ЧЕБУРКИН

В НОМЕР

Кто сказал, что выставочный бизнес в кризисе?

С 28 по 30 мая в выставочном комплексе «Минскэкспо» (пр. Машерова, 14) состоится 5-я международная специализированная выставка «Все для дома».

В последнее время в белорусской прессе появилось немало заявлений о том, что выставочный бизнес в нашей стране приходит в упадок. Вопреки такому мнению, данная выставка, организованная ВО «Экспофорум» при поддержке Минжилкомхоза, Министерства архитектуры и строительства и Мингосимущества, в этом году станет более представительной. Если в прошлом году выставка собрала около 100 фирм из 11 стран, то на этот раз количество поданных заявок уже превысило эту цифру – принять участие в этом мероприятии выразили желание предприятия Беларуси, России, Украины, Литвы, Латвии, Болгарии, Германии, Дании, Польши и Чехии.

Директор выставки Наталья **Крыжановская** считает значительным ее преимуществом универсальность: на ней можно будет увидеть все, что нужно потребителю не только для того, чтобы построить дом, но и чтобы его обустроить. Поэтому на стендах выставки будут представлены как стройматериалы и инструменты, так и системы отопления и кондиционирования, сантехническое оборудование, элементы внутренней отделки и декоративного оформления интерьера, мебель для квартир и загородных домов, хозяйственные товары. Наиболее представительные разделы выставки: «Проектирование и строительство «под ключ» коттеджей, дач, садовых домиков», «Материалы и оборудование для ремонтно-строительных работ», «Сантехническое оборудование». Отделочные материалы для фасадов зданий и интерьеров квартир представят такие известные фирмы, как «Сипласт», «Забудова», «Трайпл» и др.

Наряду с основной экспозицией в рамках мероприятия пройдут специализированные салоны «Энергосбережение», «Домотех» (бытовая электро-, аудио-, видео- и компьютерная техника). Кроме этого, впервые на выставке будет работать Республиканский центр учета недвижимости.

В день открытия выставки, 27 мая, ПКФ «Феликс» (Беларусь) и *Sika Industry* (Швеция) проведут презентацию продукции концерна. 28 мая состоится научно-практический семинар по новым технологиям, оборудованию и нормативным актам.

Юрий ХОВРОВ

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Системная интеграция в строительстве – долгосрочная защита ваших инвестиций

Широко известное в области вычислительной техники понятие «системная интеграция» с успехом может быть перенесено на строительную почву. Введем новые понятия и разрушим ложное представление о старых. Начнем с самого искаженного — пресловутого евроремонта.

Традиционно под евроремонтом понимаются строительно-отделочные работы с использованием наиболее дорогих материалов западноевропейского производства. Что такое евроремонт с точки зрения системной интеграции? Это — рациональная организация пространства помещения с учетом коммуникаций. И прежде всего — индивидуальный подход. На сегодня большая часть помещений, в которых произведен евроремонт, похожи между собой, как близнецы-братья. Типовые проекты сводят на нет все возможности современных материалов. Вряд ли кто-нибудь станет отрицать необходимость соответствия интерьера помещения его назначению и имиджу организации. Много написано о психологическом и эмоциональном влиянии цветофактурных решений на человека. Но если при покупке компьютеров и оборудования для локальной вычислительной сети большинство заказчиков обращаются за помощью к специалистам, то вопросы, связанные с интерьером, решаются чаще всего самостоятельно. Действительно, большинство людей обладают хорошим или очень хорошим вкусом и в состоянии отличить красивую вещь от некрасивой. Но очень немногие могут понять взаимосвязь и взаимовлияние отдельных элементов. Эти люди — дизайнеры. Они способны представить себе будущий интерьер целиком, объемно и после этого сказать, отвечает ли он предъявляемым требованиям. Такой взгляд на интерьер называется целостным подходом. При этом самое пристальное внимание уделяется не только оформлению стен, потолка и пола, но и другим элементам интерьера, таким как двери, мебель, жалюзи, шторы, тип корпуса компьютера, и даже письменному прибору, который будет стоять на столе. Целостный подход позволяет избежать смешения стилей и придать интерьеру законченность и гармоничность. К сожалению, существует одна серьезная проблема – психологический ступор клиента. Можно найти взаимопонимание с заказчиком, согласовать цветофактурное решение, разработать гениальный дизайн-проект, блестяще его реализовать, но никакие увещевания не заставят заказчика снять со стены репродукцию картинки с обертки конфеты «Мишка косолапый» в массивной позолоченной раме, подаренную ему на какой-то юбилей. Такой артефакт на стене сводит на нет все предыдущие усилия и затраты на ремонт.

К сожалению, существуют и другие проблемы, не связанные с дорогими заказчику предметами, которые жалко выкинуть. Вы когда-нибудь задумывались, как рассуждает наш родной строитель-отделочник? Он прост в своей «гениальности». Он думает примерно так: «Зачем мне грунтовать стену? Заказчик все равно сквозь стены не видит». И поэтому наш рабочий стену не грунтует, а через месяц она облазит клочьями безмерно дорогой краски.

Вопросы, связанные с подрядчиком, порождают 3 элемента системной интеграции:
- авторский надзор;
- комплексная поставка;
- обучение.

Авторский надзор. Строители любят все упрощать. Упрощение проекта производится в 2 направлениях: замена материалов, заложенных в дизайн-проект, на похожие либо просто оказавшиеся под рукой и замена технологически сложных элементов интерьера на более простые. В результате заказчик получает, мягко говоря, не совсем то, что он видел на картинке, нарисованной дизайнерами. Эту проблему может решить только авторский надзор. На всех этапах реализации проекта должен присутствовать технолог, который контролирует работу подрядчика и всеми доступными методами принуждает его следовать технологиям и конструктивным решениям, заложенным в проекте. Он же следит за тем, чтобы применялись те материалы и в той цветовой гамме, которые выбрал дизайнер. К счастью, существуют превентивные меры, позволяющие в значительной степени предотвратить возможные нарушения проекта.

Закупка элементов для будущего интерьера — занятие довольно хлопотное. Далеко не каждый заказчик или подрядчик в состоянии глубоко изучить предложение, в т.ч. ценовое, интересующих его элементов на рынке стройматериалов. Поиск фурнитуры для встроенной мебели или перламутровой с розовыми прожилками облицовочной плитки для туалета может затянуть сроки реализации проекта на недели. Решить проблему можно 2 путями. Первый – наличие куратора по закупкам. Системный интегратор назначает ответственного (как правило, одного из дизайнеров), который занимается поиском и закупками необходимых компонентов для заказчика. Закупки при этом производятся у нескольких фирм. Второй путь – это **комплексная поставка** от системного интегратора. Для заказчика этот путь более приемлем, т.к. он вступает в отношения с одним юридическим лицом, с которым заключает договор, с вытекающими из него обязательствами по срокам поставки и штрафными санкциями за их срыв.

Вернемся к подрядчику. В настоящее время на рынке строительных услуг Беларуси присутствует порядка 1300 активно действующих строительных организаций. Из них примерно 500 базируются в Минске. Организаций, которые умеют работать с современными отделочными материалами и владеют необходимыми технологиями и инструментами, по нашим оценкам, не более 20. Как результат – низкое качество выполнения работ, перерасход материалов, дискредитация поставщика и самого материала. Единственное решение – **обучение** потенциальных подрядчиков. Нами эта проблема решается следующим образом: регулярное проведение семинаров, обучение рабочих непосредственно на объектах, в Москве, а в некоторых случаях — за рубежом. Кроме этого, нами подготовлены достаточно подробные справочники отделочных материалов и рекламные буклеты общего характера. Следует признать, что строители не страдают от переоценки собственных возможностей. К нам довольно часто обращаются строительные организации, чаще всего государственные, с просьбой провести обучение, что мы и делаем, с удовольствием и бесплатно. Интерес к новым материалам и технологиям проявляют даже учебные центры, которые столкнулись с проблемой трудоустройства своих выпускников.

Кроме обучения необходима техническая поддержка. Новые материалы и технологии требуют новых инструментов. Это всевозможные насадки на компрессоры, фены для заварки швов и т.п.

Системная интеграция и защита инвестиций. Перечисленные выше элементы системной интеграции, с точки зрения заказчика, предполагают дополнительные расходы. Давайте учиться считать.

Единственный критерий, который должен определять решение потребителя в пользу того или иного материала,– это эксплуатационные расходы, включающие в себя совокупность затрат, которые несет владелец помещения или здания за все время его эксплуатации (стоимость материалов, затраты на производство подготовительных и отделочных работ, амортизация).

В настоящее время произошел резкий скачок качественных свойств отделочных материалов, что привело к повышению их технологичности, экономичности и долговечности.

Технологичность. Современные материалы могут скрыть мелкие дефекты основания, быстро сохнут; просты в технологии нанесения; поставляются в готовом к применению виде, в удобных упаковке и расфасовке; позволяют выполнять работы при любых погодных условиях. В итоге сокращаются сроки сдачи объектов в эксплуатацию, снижаются материальные затраты на производство работ.

Экономичность. Исследования показывают, что на первоначальную покупку материала затрачивается сравнительно небольшая сумма, значительно большая требуется на уход за ним. Так, расходы по содержанию и уборке обычно в 10 раз превышают затраты на приобретение и укладку покрытия. Иными словами, цена 1 кв.м покрытия значительно ниже, чем стоимость его эксплуатации в течение всего срока службы.

Современные покрытия обладают рядом свойств, снижающих расходы на их содержание. Они влагонепроницаемы, но позволяют стенам «дышать»; обеспечивают возможность влажной уборки без использования специальных технологий (грязь остается на поверхности и легко удаляется водой).

Долговечность. Такие характеристики, как атмосферо-, цвето-, ударо- и износостойкость, обеспечивают продолжительный срок эксплуатации современных отделочных материалов (15–45 лет). Соответственно, на этот период полностью отпадает необходимость в текущих ремонтах и связанных с ними затратах. Кроме этого, за счет защитных свойств новых материалов увеличивается срок эксплуатации несущих конструкций зданий и сооружений.

В итоге получается, что, исходя из полного срока эксплуатации помещения или здания (3–40 лет), современные материалы имеют оптимальное соотношение цена/долговечность и несмотря на более высокую стоимость являются предпочтительными с точки зрения защиты инвестиций. Усредненно эксплуатационные затраты при применении долговечных и недолговечных материалов представлены на графике.

В заключение отметим, что системный интегратор не просто продает товар – он решает проблемы. Для этого он должен помочь заказчику четко их сформулировать и предложить исчерпывающее решение.

Виталий КОПЫЛ,
начальник отдела продаж ООО «Юнибуд», тел. 249-80-17.

Случай из жизни

Как-то мы реализовали проект по оформлению банкетного зала. Благодарный клиент пригласил руководство фирмы на открытие. До этого мы видели только отремонтированное согласно нашему проекту помещение. Каково же было удивление нашего директора, смешанное с ужасом, когда она туда попала. Результаты ремонта были надежно скрыты плюшевыми шторами, типичными общепитовскими столиками с такими же скатерками, картинкой на стене «Зубр в период гона» и прочими «милыми» мелочами.



ОБЗОР

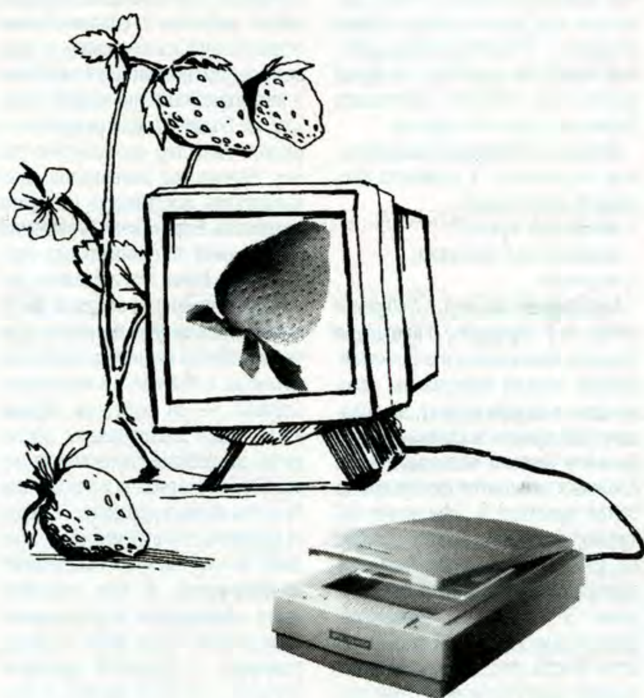
«Мягкие» файлы вместо твердой копии

Мечта о безбумажном документообороте была и будет основным двигателем компьютеризации офисов. Но даже если в компании информационная система работает как часы и большая половина сотрудников с компьютером на «ты» -- горы бумаг продолжают расти. Принтеры натужно печатают, копиры множат, факс-модемы работают модемами и изредка принимают факсы, а достоинством сотрудников, общающихся с ПК, по-прежнему является слепой метод печати со скоростью 80--100 знак/мин. Конечно, не стоит упрощать проблему и сводить ее к сканеру, способному превратить твердый оригинал в редактируемый файл. Но он в этой цепочке является очень важным звеном.

Не вызывает сомнений, что в обозримом будущем бумажная технология обмена информацией никуда не исчезнет, а принтеры станут такими же популярными, как, например, мониторы. Несмотря на все достоинства файлов, отчеты, приказы, официальные письма, договора и другие виды документов, которые связывают компанию с внешним миром, еще долго будут плодиться на бумаге. (Не случайно рынок принтеров, копиров и факсов по-прежнему развивается и остается привлекательным.) С другой стороны, необходимость сокращения издержек на операциях документооборота, удобство хранения, обработки, анализа и использования информации требуют, чтобы как можно большая ее часть хранилась в виде файлов. Решением проблемы является применение сканеров, еще недавно использовавшихся большей частью только для обработки изображений.

В настоящее время в Минске около 20 компаний активно предлагают более 40 моделей устройств — от ручных черно-белых (по цене от $46 для простейших работ) до барабанных и профессиональных (около $15.000 для САПР и работы с оригиналами формата А0). Судя по тому, что со времени нашего октябрьского обзора разнообразие предлагаемых моделей выросло на 1/4, популярность сканеров не уменьшается.

По конструктивному исполнению сканеры принято подразделять на ручные (*Handheld*), роликовые (*Sheet-fed*), называемые также листовыми, планшетные (*Flatbed*), барабанные (*Drum*) и слайд-сканеры (*Slide scanners*). Для обработки документов в офисах чаще всего используют планшетные (по цене от $300 до $2000) и роликовые (около $200) устройства. Ручные сканеры, являющиеся наиболее дешевыми, применяют при небольших объемах работ или для обработки фрагментов, поскольку ввод в компьютер обычной страницы формата А4 требует слишком много времени, определенного мастерства и терпения. Значительная доля ручных сканеров в предложениях минских поставщиков (*см. диаграмму*) объясняется скорее их невысокой ценой и сегодняшними реалиями работы с документами в офисах.



Современные тенденции развития офисных сканеров направлены в сторону не столько повышения их разрешающей способности и качества передачи цветов, сколько снижения цены, повышения скорости и удобства работы (в т.ч. коллективной), расширения спектра прилагаемого ПО (в т.ч. ориентированные на работу с кириллическими текстами) и в целом функциональных возможностей. Так, сканеры *Hewlett-Packard* на наш рынок поставляются с русскоязычными пакетами программ *Cognitive Technologies*, а новые модели *Paragon* от *Mustek*'а -- с программами от *BIT Software.*

Появление сетевых версий сканеров, допускающих прямое подключение к локальной сети, также свидетельствует о том, что эти устройства серьезно обосновались в современных офисах. Модели повышенной производительности и поддерживающие коллективную работу стоят, естественно, дороже $2000. Современный сетевой сканер для рабочих групп с лотком для подачи бумаги на 50 листов, скоростью обработки оригиналов до 15 стр./мин при оптическом разрешении 300 x 300 пиксел/дюйм (до 1200 x 1200 пиксел/дюйм), позволяющий обрабатывать до 10.000 стр./месяц, стоит в Минске порядка $3600. На нашем рынке доступны также модели, позволяющие обрабатывать до 5000 стр./день со скоростью 80--120 стр./мин при 1-стороннем и 2-стороннем режимах сканирования.

Производители и поставщики

Наиболее известными на отечественном рынке сканеров являются изделия компаний *Agfa, Epson, Genius, Hewlett-Packard, Logitech, Mustek* и *UMAX*. Среди специализированных сканеров известны также *Contex, Fujitsu, Microtek*. Недавнее появление на рынке сканеров от известного производителя ПК -- *Acer*'а, скорее всего, является результатом того, что компания, имея опыт производства подобных изделий в рамках *OEM*-соглашений, решила выйти на рынок под собственной маркой. Менее известны у нас сканеры, предлагаемые компаниями *Brother, Canon, Envisions Solutions, Panasonic, Ricoh* и *Visioneer*.

Ключевыми критериями, отличающими сканеры различных производителей, являются фокусировка изделий на различные сегменты рынка и их функциональность. По этим критериям сканеры принято делить на:

-- домашние и предназначенные для малого бизнеса;

-- ориентированные на рынок учебных заведений и некрупных компаний;

-- корпоративные и предназначенные для правительственных учреждений;

-- специализированные, обладающие наилучшими характеристиками и обеспечивающие самое высокое качество работ (для дизайн-студий, издательств и типографий, САПР, геоинформационных приложений и др.).

Чаще всего компании-производители и белорусские поставщики предлагают модели сразу для нескольких категорий пользователей. Такой подход упрощает задачу выбора для конечных покупателей, но создает определенные трудности при приобретении и внедрении специализированных решений. Последнее обусловлено еще и тем, что большинство предлагаемых универсальных решений в области сканеров сегодня направлено на сектор домашнего применения, малого и среднего бизнеса.

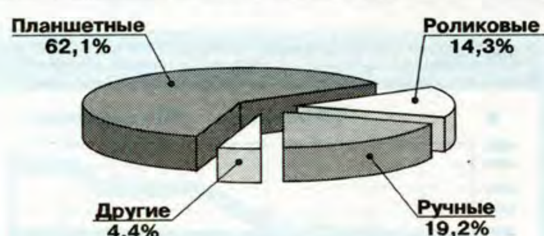
«Профессии» офисного сканера

В офисе традиционным является использование сканеров для графических работ. Вызвано это тем, что большинство изображений по-прежнему распространяются на бумаге. Ни для кого не секрет, что компьютерный файл является более гибкой формой представления иллюстраций. В результате сканеры активно используют для ввода диаграмм, рисунков и фотографий. Это позволяет впоследствии легко модифицировать полученные изображения и использовать их в презентациях, рекламных материалах, отчетах и других документах.

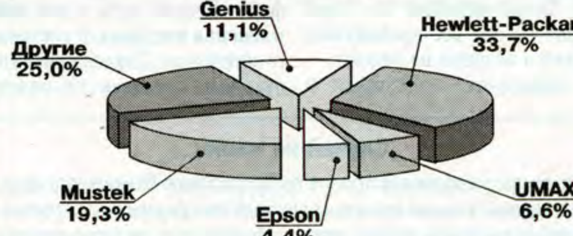
Сравнительно недавно, благодаря прогрессу программ автоматического распознавания символов (*OCR -- Optical Character Recognition*), сканеры начали использоваться для ввода текстов и данных. Преобразованный сканером в электронный вид бумажный документ («прочитанный» программой *OCR*) может быть отредактирован любым текстовым редактором или другой программой точно так же, как набранный вручную.

(Окончание на с. K15)

ОБЪЕМЫ ПРЕДЛОЖЕНИЙ СКАНЕРОВ РАЗЛИЧНЫХ ТИПОВ НА МИНСКОМ РЫНКЕ



ОБЪЕМЫ ПРЕДЛОЖЕНИЙ СКАНЕРОВ РАЗЛИЧНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА МИНСКОМ РЫНКЕ



Примечание.
Диаграмма построена на основе анализа предложений минских фирм, торгующих сканерами. Использованы данные таблиц «Конъюнктуры», «Компьютерной газеты», «Компьютерных вестей», «Белорусского рынка» и собственная информация.

ОБЗОР

«Мягкие» файлы вместо твердой копии

(Окончание. Начало на с. К14)

Такой подход находит сегодня очень широкое распространение для обработки входящей корреспонденции (письма, факсы), анкет и других материалов. Впрочем, не только входящей. Если необходимо отправить заверенный руководителем документ по факсу, а доступен только факс-модем, используя сканер, его можно преобразовать в файл и отправить, даже если у респондента нет компьютера.

Еще одним распространенным применением сканера в бизнесе является ввод изображений документов для их последующего хранения в электронных архивах. Не секрет, что бумага, при всех ее достоинствах как носителя информации, занимает достаточно много места, не слишком удобна при поиске, а со временем (особенно при частом использовании) разрушается. Кроме того, ее цена неуклонно растет.

Использование сканера для создания электронных копий бумажных документов, которые впоследствии хранятся на *CD-ROM*-дисках или других носителях, позволяет решить большую часть этих проблем. Содержание каталогов электронных документов в конечном счете обходится дешевле, при этом поиск в них необходимого занимает несколько секунд, и оригинал не страдает.

Можно, конечно, возразить: идея полностью безбумажного документооборота в отечественном офисе сегодня является скорее маяком вдали. Однако с технической точки зрения с помощью сканера и современного ПО ничто не мешает уже сегодня в рамках отдельной компании приблизиться к идеалу.

Дмитрий КУЧЕРЯВЫЙ

ТОРГОВАЯ МАРКА

Доступные портативные ПК с полностью интегрированными функциональными возможностями

7 апреля *Compaq* объявил о появлении в семействе портативных компьютеров *Armada* новой модели -- *Armada 1500*.

Эта модель объединяет в себе все, что требуется пользователю в портативном компьютере: солидная производительность процессора *Pentium-120/133*, отличные мультимедиа-возможности, гибкость, простота в использовании и выбор любой из популярных для портативных ПК операционных систем: *Windows 95* или *Windows NT 4.0*.

При исключительно доступном уровне цен *Compaq* включил в новую модель *Armada 1500* те возможности, которые раньше были только в дорогих портативных компьютерах:

-- одновременная работа с жестким диском, флоппи-дисководом и *CD-ROM*-приводом (без *swap*-замены, как это реализовано в моделях *Compaq LTE* и *high end*-моделях других *brand name*-производителей);

-- встроенный адаптер питания;

-- возможность замены флоппи-дисковода на 2-ю батарею, при этом время работы от батарей возрастает до 6 часов;

-- 256 кб *cache*-памяти, увеличивающей производительность ПК в среднем на 17%;

-- полнофункциональная докстанция, являющаяся не только повторителем портов ноутбука, но и имеющая в своем составе сетевую карту 10/100 Мб и 2 дополнительных *ISA*-слота;

-- высокоскоростной инфракрасный адаптер для беспроводного подключения периферийных устройств со скоростью обмена 4 Мбит/с;

-- наконец, все модели *Armada* имеют встроенные средства интеллектуального управления от *Compaq*'а: инвентаризацию компонент ПК, в т.ч. в сетевом режиме, прогноз и предупреждение отказов жесткого диска, повышенные средства безопасности.

12,1-дюймовая активная и 11,3-дюймовая пассивная матрицы в более младших моделях этой серии имеют стандарт *SVGA* и способны удовлетворить самые жесткие требования, предъявляемые к видеоподсистеме. Мультимедиа-возможности превзошли все ожидания -- *Armada 1500* способна воспроизводить *MPEG*-видео с прекрасным стереозвуком *Compaq Premier-Sound*. Эти возможности особенно удобны для воспроизведения презентационных и рекламных видеороликов.

Возможность установки ОС *Windows NT 4.0* позволит заинтересованным клиентам полностью использовать высочайшую вычислительную мощь *Armad*'ы для сложных приложений и баз данных, которые можно носить с собой. Данная модель будет представлена на выставке *TIBO '97* (стенд № 20, СП «БелАВМ», официальный дистрибутор *Compaq*'а в Республике Беларусь).

BELАВМ

г. Минск, ул. Варвашени, 77; тел. 234-36-66.

ЛИКБЕЗ

Профессиональные сканеры

С тех времен, когда компьютер впервые обрел графический контроллер, человеческая мысль непрерывно работала над созданием и усовершенствованием устройств, которые позволяли бы переводить изображения объектов в «компьютерный» вид. Сегодня обилие предложений на рынке устройств этого типа ставит неискушенного пользователя в весьма трудное положение. Приобрести сканер для использования в составе издательского комплекса без консультации специалиста практически невозможно. Сканеры обладают рядом технических характеристик, каждая из которых является очень важным элементом процесса получения высококачественного изображения.

Оптическое, или физическое разрешение

Этот параметр показывает, на какое количество элементов (точек) аппаратура позволяет разбить изображение оригинала. Как правило, он указывается в точках на дюйм (пикселах на дюйм). Например, 600 x 300 *dpi (ppi)* означает, что каждый квадратный дюйм изображения разбит на 600 точек (пикселов) по горизонтали и на 300 точек (пикселов) — по вертикали. Оптическое разрешение определяет количество графической информации, которая может быть подвергнута дальнейшей обработке.

Существует также понятие «интерполяционное разрешение». Под ним подразумевается разрешение, досигаемое с помощью математических алгоритмов аппроксимации (внутри сканера или драйвера для сканирования). Надо заметить, что это зачастую ведет к потере качества изображения.

Глубина цвета

Каждая точка отсканированного изображения содержит информацию о цвете. Глубина цвета отражает разрядность аналогово-цифрового преобразователя. Другими словами, эта характеристика показывает, насколько точно передается каждая цветовая составляющая. Большинство недорогих офисных планшетных сканеров имеют 8-разрядное преобразование. Это значает, что устройство видит 256 градаций по каждой цветовой компоненте (как правило, это *R*, *G*, *B*). В современных профессиональных сканерах глубина цвета может достигать 10, 12 и даже 16 разрядов по каждой компоненте, т.е. до 36 разрядов в полном цвете.

Диапазон оптических плотностей

Оптическая плотность оригинала -- это десятичный логарифм отношения количества света, падающего на оригинал, к количеству света, отраженного от оригинала или прошедшего через него (для слайдов). Значение этого параметра, равное 2,8 *D* (*Density* -- плотность), означает, что в данной точке оригинала это отношение равно приблизительно 630. Плотность -- характеристика оригинала. Любой сканер может производить сканирование в определенном диапазоне плотностей оригиналов. Чем больше диапазон оптических плотностей, тем более плотные оригиналы вы можете использовать и тем более правильное представление о цветах, глубоких тенях и деталях изображения вы сможете получить.

Есть также ряд дополнительных параметров, которые необходимо учитывать при выборе сканера: использование прозрачных и непрозрачных оригиналов, скорость сканирования, производительность работы, наличие специализированной программы для пакетного сканирования, устранение «растра» (точечной структуры) при сканировании ранее напечатанного матерsила (растрированного), автоматическая фокусировка.

Настольные планшетные сканеры

Это самый недорогой и доступный тип сканеров, пользующийся заслуженной популярностью. Принцип действия основан на пошаговом передвижении каретки с линзовым механизмом под поверхностью освещенного оригинала и последовательном сканировании изображения. Оптическое разрешение такого рода устройств лежит в диапазоне от 600 x 300 пиксел/дюйм до 1000 x 2000 пиксел/дюйм. Глубина цвета -- 8--12 бит. Диапазон оптических плотностей -- от 2,8 *D* до 3,3 *D*. Скорость сканирования, исключая время на настройку специфичных параметров, -- 30--120 мин/оригинал. К достоинствам планшетных сканеров стоит отнести, помимо цены, простоту использования. Область применения -- газетная и журнальная продукция, не требующая высокого качества изображения.

Слайд-сканеры

Более дорогой класс сканеров за счет применения дорогостоящих компонент и прецизионной механики (принцип действия такой же, как и у планшетных). Они имеют следующие характеристики:

-- разрешение — 1000 x 1000--5000 x 5000 пиксел/дюйм;

-- диапазон оптических плотностей -- 3,4--3,8 *D*;

-- формат сканируемых изображений -- 35 x 128 мм.

Несомненным достоинством этого класса сканеров является относительная доступность ($4000--15.000) при отличных характеристиках и простоте использования. Области применения слайд-сканеров самые различные -- от высококачественной рекламной продукции до журналов и газет. Как правило, их использование не предполагает большого потока оригиналов вследствие ограниченной производительности.

Планшетные сканеры со слайд-адаптером

Это на сегодняшний день самые популярные сканеры среди рекламных агентств и издательских предприятий. Они совмещают в себе как возможности сканирования непрозрачных, так и прозрачных материалов с помощью специального адаптера, как правило, в виде «крышки» сканера с подсветкой. Сложность механики заключается в обеспечении синхронности движения сканирующего элемента и лампы подсветки. Эти устройства имеют следующие характеристики:

-- разрешение -- 600 x 1200 -- 1000 x 2000 пиксел/дюйм;

-- глубина цвета -- 16 бит;

-- диапазон оптических плотностей -- 3,0--3,4 *D*.

Следует отметить, что сканеры этого класса имеют оптимальное соотношение цена/качество.

Барабанные сканеры

Самые дорогостоящие устройства, обеспечивающие максимальные возможности для профессионального пользователя. Принцип сканирования отличается от предыдущих сканеров. Барабанные сканеры состоят из прозрачного цилиндра-«барабана», на который с помощью специальной клейкой ленты монтируются оригиналы. Считывающая головка по мере вращения барабана последовательно сканирует оригинал. Благодаря тому, что источник света узконаправленный (лучевой), а в качестве считывающего элемента используется фотоумножитель, достигается очень большой динамический диапазон -- 3,8--4,2 *D*. Диапазон разрешений тоже впечатляет -- 4000 x 400--11.000 x 11.000 пиксел/дюйм, а в некоторых случаях доходит до 20.000 x 20.000 пиксел/дюйм. При очевидных преимуществах использование сканеров этого класса возможно при наличии специальных помещений, освещения, микроклимата и высококвалифицированного персонала. Цена на такие устройства колеблется от $15.000 до $60.000 (в отдельных случаях достигает $150.000).

Д.МАЛАШЕНКО, Л.ЛИПНИЦКИЙ,
сотрудники компании «Белый Терем»

КОМПЬЮТЕРЫ MACINTOSH

Модель	Процессор	RAM	HDD	Монитор	VRAM	Примечание	Поставка	Г	Цена	Продавец	Телефон
Macintosh LC 475	MC68040/25	8	250	14" int	1Mb	сеть, клавиатура,возм.аренда,бартер на полигр.усл.	склад	-	?	ОРГАНИЗАЦИЯ	262-0544у
Macintosh Performa 5260	PowerPC 603e/120	12	800	14" int	1Mb	4xCD, 16 bit звук, клавиатура,мышь,сеть	30 дней	12	1673	КОРПОРАД	254-0040, 259-6339
Macintosh Performa 5400	PowerPC 603e/160	12	1200	15" int	1Mb	8xCD, 16 bit звук, клавиатура,мышь,сеть	30 дней	12	1834	КОРПОРАД	254-0040, 259-6339
Macintosh Performa 6400	PowerPC 603e/200	12	1200		1Mb	8xCD, 16 bit звук, клавиатура,мышь,сеть	30 дней	12	2019	КОРПОРАД	254-0040, 259-6339
Power Macintosh 4400	PowerPC 603/160	16	1200	?	2Mb	8xCD, 16 bit звук, Ethernet	30 дней	12	1455	КОРПОРАД	254-0040, 259-6339
Power Macintosh 4400	PowerPC 603/200	16	1200	?	2Mb	8xCD, 16 bit звук, Ethernet	30 дней	12	1508	КОРПОРАД	254-0040, 259-6339
Power Macintosh	PowerPC 604/120	80	4000	21" int	4Mb	сеть, клавиатура,возм.аренда,бартер на полигр.усл.	склад	-	?	ОРГАНИЗАЦИЯ	262-0544
Power Macintosh 7300	PowerPC 604e/200	32	2000	?	2Mb	12xCD, 16 bit звук, Ethernet	30 дней	12	3067	КОРПОРАД	254-0040, 259-6339
Power Macintosh 8600	PowerPC 604e/200	32	2000	?	2Mb	12xCD, ZIP Drive, Ethernet	30 дней	12	3663	КОРПОРАД	254-0040, 259-6339
Power Macintosh 9500MP	PowerPC 604e/180	32	2000	?	2Mb	8xCD, 16 bit звук, Ethernet	30 дней	12	4495	КОРПОРАД	254-0040, 259-6339
Power Macintosh 9600	PowerPC 604e/200	32	4000	?	2Mb	12xCD, 16 bit звук, Ethernet,IMS Display Card	30 дней	12	4503	КОРПОРАД	254-0040, 259-6339
Newton 130	ARM610	2,5		3,8"x2,8"		карманный PC/Mac, распозн.русск.текста	30 дней	12	999	КОРПОРАД	254-0040, 259-6339

КОМПЬЮТЕРЫ 386, 486, Am5x86

Модель	Процессор	Cache	R	HDD	Шина	Монитор			VRAM	Шина	Примечание	Гар	Цена, $	Продавец	Телефон
SKY	486dx4/100	256p	4	1080	EIDE	14"	28	LR, ES, MPRII	1	PCI	S3Trio64,SIS 497 chipset,PIO4,P&P	12	630	SKY SYSTEMS	239-3315,231-1470
FALCON OPTIMA	486dx4/133	256	4	1300	ISA/PCI	?	?	?	1	PCI	DOS, серт. РБ, склад, скидки	36	446	FALCON	234-4356, 234-4470
SR	Am5x86/133	256	8	540	PCI	14"	28	LR NI	1	PCI	MT, AMD, color/mono, склад	24	405	SUNRISE	234-9449

КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM-75/90 МГц, AMD-75/90 МГц

VA											Компьютеры Pentium - конфигурация по заказу	24	от 650	БЕВАЛЕКС	249-9078, 249-9011
NTT-572	P/75	256p	8	1080	EIDE/PCI	14"	28	NI, MPRII	1	PCI	AMD CPU, Samsung, серт.РБ	30	707	TAIR	229-2999
INCOMAG	AMD K5/75	256	8	1080	EIDE/PCI	14"	28	LR,NI,MPRII	1	PCI	AMD, EDO, Seagate, ViewSonic, серт.РБ, изм.конф.	36	740	ASBIS	249-5792, 238-4821
Jet	K5/75	256p	8	1280		14"	28	LR, NI, MPRII	1	PCI	AMD, S3V+, изм. конф.,ПО	24	665	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
XeriusEasy	P/75	256	8	1300		14"	28	LR, NI	1	PCI	MT, серт.РБ	24	693	ELKO	236-9754, 236-8663
XeriusEasy	P/75	256	8	1700		14"	28	LR, NI	1	PCI	MT, серт.РБ	24	705	ELKO	236-9754, 236-8663
SI	AMD K5/90	256	8	1080	EIDE/PCI	14"	28	NI, MPRII	1	PCI	Intel Vx2, S3Trio64V+, Samsung SM 3Ne	18	699	СОФТИНФОРМ	213-2813 (4 линии)

КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM-100 МГц, AMD-100 МГц

SKY	P/100	256p	8	810	EIDE	14"	28	LR,ES,MPRII,dig	1	PCI	Intel Triton 2vx,S3Trio64,PIO4,AOC,P&P	24	720	SKY SYSTEMS	239-3315,231-1470
IBM PC 140	P/100	256	8	850	ISA/PCI	?	?	?	1	PCI	DOS, Win., Windows акс., опт. скидки, изм. конф.	12	980	IBA	262-5190, 232-5122
NTT-500	P/100	256p	8	1080	EIDE/PCI	14"	28	mono,NI,MPRII	1	PCI	AMD CPU, Samsung,серт. РБ	30	559	TAIR	229-2999
NTT-501	P/100	256p	8	1080	EIDE/PCI	14"	28	NI, MPRII	1	PCI	AMD CPU, Samsung,серт. РБ	30	744	TAIR	229-2999
INCOMAG	K5/100	256	8	1080	EIDE/PCI	14"	28	LR,NI,MPRII	1	PCI	AMD, EDO, Seagate, ViewSonic, серт.РБ, изм.конф.	36	775	ASBIS	249-5792, 238-4821
IBA	P/100	256	8	1200	PCI/ISA	14"	28	?	1	PCI	изм. конф.	24	845	IBA	262-5190, 232-5122
Jet	K5/100	256p	8	1280		14"	28	LR, NI,MPRII	1	PCI	AMD, S3V+, изм. конф.,ПО	24	700	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
Jet	P/100	256p	8	1280		14"	28	LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel, S3V+, изм. конф.,ПО	24	735	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
FALCON OPTIMA	AMD K5/100	256	8	1300	ISA/PCI	?	?	?	1	PCI	Diamond Stealth,DOS, ТПП, скидки	36	530	FALCON	234-4356, 234-4470
XeriusEasy	K5/100	256	8	1300		14"	28	LR, NI, MPRII	1	PCI	MT, серт.РБ	24	724	ELKO	236-9754, 236-8663
FALCON OPTIMA	P/100	256	8	1300	ISA/PCI	?	?	?	1	PCI	Diamond Stealth,DOS, ТПП, скидки	36	560	FALCON	234-4356, 234-4470
BELABM	P/100	256	8	1300	EIDE	14	28	MPRII,dig	1	PCI	TritonVX, EDO, Fujitsu, ViewSonic, серт.РБ	36	892	BELABM	234-7972, 234-2252
XeriusEasy	K5/100	256	8	1700		14"	28	LR, NI, MPRII	1	PCI	MT, серт.РБ	24	736	ELKO	236-9754, 236-8663
SI	AMD K5/100	256	16	1080	EIDE/PCI	14"	28	NI, MPRII	1	PCI	Intel Vx2, S3Trio64V+, Samsung SM 3Ne	18	760	СОФТИНФОРМ	213-2813 (4 линии)
SKY	P/100	256p	16	1080	EIDE	14"	28	LR,ES,MPRII,dig	1	PCI	Intel Triton 2vx Chipset,S3Trio64,PIO4	24	765	SKY SYSTEMS	239-3315,231-1470
SI	P/100	256	16	1270	EIDE/PCI	14"	28	NI, MPRII	1	PCI	Intel Vx2, S3Trio64V+, Samsung SM 3Ne	18	799	СОФТИНФОРМ	213-2813 (4 линии)
SKY MultiMedia	P/100	256p	16	1280	EIDE	14"	28	LR,ES,MPRII,dig	1	PCI	Intel Triton 2vx,8xCD,SBPro2,Sp.40W,S3V+,PIO4,P&P	24	960	SKY SYSTEMS	239-3315,231-1470
Jet	P/100	256p	16	1280		14"	28	LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel, S3V+, изм. конф.,ПО	24	785	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
SR	K5/100	256	16	1300	PCI	14"	28	LR NI	1	PCI	MT, VX2, S3V+, изм.конф., склад	24	795	SUNRISE	234-9449
SR	P/100	256	16	1300	PCI	14"	28	LR NI	1	PCI	MT, Intel, Samsung, изм.конф., склад	24	840	SUNRISE	234-9449
BELABM	P/100	256	16	1300	EIDE	14"	28	MPRII,dig	1	PCI	TritonVX,EDO,Fujitsu,ViewSonic,серт.РБ	36	943	BELABM	234-7972, 234-2252
BELABM	P/100	256	16	1300	EIDE	14"	28	MPRII,dig	1	PCI	TritonVX,EDO,Fujitsu,ViewSonic,8xCD,SB,Sp.,серт.РБ	36	1133	BELABM	234-7972, 234-2252
INCOMAG	K5/100	256	16	1350	EIDE/PCI	14"	28	LR,NI,MPRII	1	PCI	AMD, EDO, Seagate, ViewSonic, серт.РБ, изм.конф.	36	835	ASBIS	249-5792, 238-4821
BELABM	P/100	256	16	1700	EIDE	14"	28	MPRII,dig	1	PCI	TritonVX,EDO,Fujitsu,ViewSonic,серт.РБ	36	969	BELABM	234-7972, 234-2252
INCOMAG	K5/100	256	16	1720	EIDE/PCI	14"	28	LR,NI,MPRII	1	PCI	AMD, EDO, Seagate, ViewSonic, серт.РБ, изм.конф.	36	865	ASBIS	249-5792, 238-4821
BELABM	P/100	256	16	2000	EIDE	14"	28	MPRII,dig	1	PCI	TritonVX,EDO,Fujitsu,ViewSonic,серт.РБ	36	997	BELABM	234-7972, 234-2252
BELABM	P/100	256	16	2000	EIDE	15"	28	MPRII,dig	1	PCI	TritonVX,EDO,HDD Fujitsu,ViewSonic,8xCD,SB,Sp.,серт.РБ	36	1343	BELABM	234-7972, 234-2252
NTT-503	P/100	256p	16	2100	EIDE/PCI	15"	28	NI, MPRII	1	PCI	AMD CPU, Samsung,серт. РБ	30	976	TAIR	229-2999
INCOMAG	K5/100	256	16	2130	EIDE/PCI	14"	28	LR,NI,MPRII	1	PCI	AMD, EDO, Seagate, ViewSonic, серт.РБ, изм.конф.	36	885	ASBIS	249-5792, 238-4821
BELABM	P/100	256	32	2000	EIDE	14"	27	MPRII,dig	1	PCI	TritonVX,EDO,HDD Fujitsu,ViewSonic,серт.РБ	36	1101	BELABM	234-7972, 234-2252

КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM-120 МГц

N	P/120	-	8	1000	EIDE	?	?	?	1	PCI	EDO,CL5446,desktop,MADE IN GERMANY(real price-real quality)	36	1104	IMC COMPUTERS	223-9177, 222-4482
NTT-520	P/120	256p	8	1080	EIDE/PCI	14"	28	NI, MPRII	1	PCI	Intel CPU,Triton,Samsung,серт.РБ	30	800	TAIR	229-2999
Jet	P/120	256p	8	1280		14"	28	LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel, S3V+, изм. конф.,ПО	24	735	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
Limens	P/120	256p	8	1300		14"	28	LR	1	PCI	EDO, MT	24	784	LIMENS	228-1908, 228-1909
SN	P/120	256	16	?	?	?	?	?	1	PCI	EDO,CL5446,desktop,MADE IN GERMANY(real price-real quality)	36	1027	IMC COMPUTERS	223-9177, 222-4482
NTT-521	P/120	256p	16	1080	EIDE/PCI	15"	28	NI, MPRII	1	PCI	Intel CPU,Triton,Samsung,серт.РБ	30	972	TAIR	229-2999
Jet	P/120	256p	16	1280		14"	28	LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel, S3V+, изм. конф.,ПО	24	785	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722

КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM-133 МГц, AMD K5-133 МГц, CYRIX-133 МГц

SN	P/133	-	8	1000	EIDE	?	?	?	1	PCI	EDO,CL5446,desktop,MADE IN GERMANY(real price-real quality)	36	1285	IMC COMPUTERS	223-9177, 222-4482
INCOMAG	K5/133	256	8	1080	EIDE/PCI	14"	28	LR,NI,MPRII	1	PCI	EDO, AMD, Seagate, ViewSonic, серт.РБ, изм.конф.	36	800	ASBIS	249-5792, 238-4821
SKY	P/133	256p	8	1080	EIDE	14"	28	LR,ES,MPRII,dig	1	PCI	Intel Triton 2vx,S3Trio64,PIO4,P&P	24	720	SKY SYSTEMS	239-3315,231-1470
INCOMAG	P/133	256	8	1080	EIDE/PCI	14"	28	LR,NI,MPRII	1	PCI	EDO, Intel, Seagate, ViewSonic, серт.РБ, изм.конф.	36	860	ASBIS	249-5792, 238-4821
IBM APTIVA	P/133	256	8	1200	ISA/PCI	15"	28	LR	1	PCI	Win95, 4xCD, Full Multimedia, mon. G50 IBM	36	2190	IBA	262-5190, 232-5122
Jet	P/133	256	8	1280		14"	28	LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel, S3V+, изм. конф., ПО	24	765	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
FALCON OPTIMA	P/133	256	8	1300	ISA/PCI	?	?	?	1	PCI	Diamond Stealth,DOS, ТПП, скидки	36	610	FALCON	234-4356, 234-4470
SN	P/133	256	16	?	?	?	?	?	1	PCI	EDO,CL5446,desktop,MADE IN GERMANY(real price-real quality)	36	1190	IMC COMPUTERS	223-9177, 222-4482
SN	P/133	-	16	1000	EIDE	?	?	?	1	PCI	EDO,CL5446,desktop,MADE IN GERMANY(real price-real quality)	36	1379	IMC COMPUTERS	223-9177, 222-4482
SKY	P/133	256p	16	1080	EIDE	14"	28	LR,ES,MPRII,dig	1	PCI	Intel Triton 2vx,S3Trio64,PIO4,P&P	24	765	SKY SYSTEMS	239-3315,231-1470
INCOMAG	P/133	256	16	1080	EIDE/PCI	14"	28	LR,NI,MPRII	1	PCI	EDO, Intel, Seagate, ViewSonic, серт.РБ, изм.конф.	36	910	ASBIS	249-5792, 238-4821
IBA	P/133	256	16	1200	ISA/PCI	14"	28	?	1	PCI	изм. конф.	24	920	IBA	262-5190, 232-5122
Jet	P/133	256	16	1280		14"	28	LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel, S3Trio64V+, изм. конф., ПО	24	815	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
SR	K5/133	256	16	1300	PCI	14"	28	LR NI	1	PCI	MT, VX2, S3V+, изм.конф., склад	24	810	SUNRISE	234-9449
SR	P/133	256	16	1300	PCI	14"	28	LR NI	1	PCI	MT, Intel, Samsung, изм.конф., склад	24	900	SUNRISE	234-9449
BELABM	P/133	256	16	1300	EIDE	14"	28	MPRII,dig	1	PCI	TritonVX,EDO,Fujitsu,ViewSonic,серт.РБ	36	989	BELABM	234-7972, 234-2252
Limens	P/133	256	16	1300		14"	28	LR	1	PCI	EDO, MT	24	878	LIMENS	228-1908, 228-1909
INCOMAG	K5/133	256	16	1350	EIDE/PCI	14"	28	LR,NI,MPRII	1	PCI	EDO, AMD, Seagate, ViewSonic, серт.РБ, изм.конф.	36	860	ASBIS	249-5792, 238-4821
DTK Quin-56	P/133	256	8	1300	EIDE	?	?	LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel VX430 PCIset, S3 Trio 64V+	24	818		
DTK Quin-55	P/133	256	16	1300	EIDE	?	?	LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel VX430 PCIset, S3 Trio 64V+	24	862		
DTK Quin-55	P/133	256	16	2160	EIDE	?	?	LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel VX430 PCIset, S3 Trio 64V+	24	954		
DTK Quin-55	P/133	256	16	2160	EIDE	?	?	LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel VX430 PCIset, S3 Trio 64V+	24	1248		
BELABM	P/133	256	16	1700	EIDE	14"	28	MPRII,dig	1	PCI	TritonVX,EDO,Fujitsu,ViewSonic,серт.РБ	36	1015	BELABM	234-7972, 234-2252
BELABM	P/133	256	16	1700	EIDE	14"	28	MPRII,dig	1	PCI	TritonVX,EDO,Fujitsu,ViewSonic,8xCD,SB,Sp.,серт.РБ	36	1205	BELABM	234-7972, 234-2252
INCOMAG	P/133	256	16	1720	EIDE/PCI	14"	28	LR,NI,MPRII	1	PCI	EDO, Intel, Seagate, ViewSonic, серт.РБ, изм.конф.	36	950	ASBIS	249-5792, 238-4821
Gateway 2000PRO	P/133	256p	16	2000		?	?	?	1	PCI	EDO, 12xCD, Win95, Office95Pro	30	1644	LIMENS	228-1908, 228-1909
BELABM	P/133	256	16	2000	EIDE	14"	28	MPRII,dig	1	PCI	TritonVX,EDO,Fujitsu,ViewSonic,серт.РБ	36	1043	BELABM	234-7972, 234-2252
BELABM	P/133	256	16	2000	EIDE	15"	27	MPRII,dig	1	PCI	TritonVX,EDO,Fujitsu,ViewSonic,8xCD,SB,серт.РБ	36	1389	BELABM	234-7972, 234-2252
SN	P/133	256	16	2100	EIDE	?	?	?	1	PCI	EDO,CL5446,desktop,MADE IN GERMANY(real price-real quality)	36	1685	IMC COMPUTERS	223-9177, 222-4482
SN	P/133	256	16	2100	EIDE	?	?	?	1	PCI	EDO,CL5446,mt,MADE IN GERMANY(real price-real quality)	36	1952	IMC COMPUTERS	223-9177, 222-4482
SN	P/133	256	16	2100	EIDE	?	?	?	2	PCI	EDO,CL5446,desktop,MADE IN GERMANY(real price-real quality)	36	2036	IMC COMPUTERS	223-9177, 222-4482
BELABM	P/133	256	16	2500	EIDE	14"	28	MPRII,dig	1	PCI	TritonVX,EDO,Fujitsu,ViewSonic,серт.РБ	36	1066	BELABM	234-7972, 234-2252
INCOMAG	P/133	256	16	2520	EIDE/PCI	14"	28	LR,NI,MPRII	1	PCI	EDO, Intel, Seagate, ViewSonic, серт.РБ, изм.конф.	36	995	ASBIS	249-5792, 238-4821
BELABM	P/133	256	32	2000	EIDE	14"	28	MPRII,dig	1	PCI	TritonVX,EDO,Fujitsu,ViewSonic,серт.РБ	36	1147	BELABM	234-7972, 234-2252
BELABM	P/133	256	32	2000	SCSI	14"	28	MPRII,dig	1	PCI	TritonHX,EDO,Fujitsu,серт.РБ	36	1177	BELABM	234-7972, 234-2252
Jet	P/133	256p	32	2100		14"	28	LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel, S3V+, изм. конф., ПО	24	990	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
SI	P/133	256	32	2100	EIDE/PCI	14"	28	NI, MPRII	1	PCI	Intel Vx2, S3Trio64V+, Samsung SM 3Ne	18	978	СОФТИНФОРМ	213-2813 (4 линии)
BELABM	P/133	256	32	2500	EIDE	14"	28	MPRII,dig	1	PCI	TritonVX,EDO,Fujitsu,ViewSonic,серт.РБ	36	1170	BELABM	234-7972, 234-2252

КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM-150 МГц

NTT-751	P/150	256p	16	1080	EIDE/PCI	15	28	NI, MPRII	1	PCI	Intel HX, ET6000, серт. РБ	30	1078	TAIR	229-2999
Jet	K5/150	256p	16	1280		14"	28	LR, NI, MPRII	1	PCI	AMD, S3V+, изм. конф., ПО	24	780	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
Jet	P/150	256p	16	1280		14"	28	LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel, S3V+, изм. конф., ПО	24	855	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
NTT-752	P/150	256p	32	2100	EIDE/PCI	15"	28	NI, MPRII	1	PCI	Intel HX, 8xCD,Samsung,WD,SB,ET6000,серт. РБ	30	1431	TAIR	229-2999

КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM-166 МГц

SKY	K5/166	256p	16	1080	EIDE	14"	28	LR,MPRII,dig	1	PCI	Intel Triton 2vx,S3Trio64,PIO4	24	885	SKY SYSTEMS	239-3315,231-1470
NTT-552	P/166	256p	16	1080	EIDE/PCI	14"	28	NI, MPRII	1	PCI	AMD CPU, Samsung, серт. РБ	30	882	TAIR	229-2999
SKY	P/166	512p	16	1080	EIDE	14"	28	LR,MPRII,dig	1	PCI	Intel Triton 2vx,S3Trio64,PIO4	24	1085	SKY SYSTEMS	239-3315,231-1470
Jet	P/166	256p	16	1280		14"	28	LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel, S3V+, изм. конф., ПО	24	940	ДЖЕТ	268-3485,
BELABM	P/166	256	16	1300	EIDE	14"	28	MPRII,dig	1	PCI	TritonVX,EDO,HDD Fujitsu,ViewSonic,серт.РБ	36	1171	BELABM	234-7972, 234-2252
BELABM	P/166	256	16	1300	EIDE	14"	28	MPRII,dig	1	PCI	TritonVX,EDO,Fujitsu,ViewSonic,8xCD,SB,Sp.,серт.РБ	36	1361	BELABM	234-7972, 234-2252
FALCON OPTIMA	P/166	256	16	1300	ISA/PCI	?	?	?	1	PCI	Diamond Stealth,DOS,скидки,серт.РБ	36	865	FALCON	234-4356, 234-4470
INCOMAG	P/166	256	16	1350	EIDE/PCI	14"	28	LR,NI,MPRII	1	PCI	EDO, Intel, Seagate, ViewSonic, серт.РБ, изм.конф.	36	1060	ASBIS	249-5792, 238-4821
BELABM	P/166	256	16	1700	EIDE	14"	28	MPRII,dig	1	PCI	TritonVX,EDO,HDD Fujitsu,ViewSonic,серт.РБ	36	1197	BELABM	234-7972, 234-2252
BELABM	P/166	256	16	2000	EIDE	15"	27	MPRII,dig	1	PCI	TritonVX,EDO,Fujitsu,ViewSonic,8xCD,SB,серт.РБ	36	1571	BELABM	234-7972, 234-2252
SN	P/166	256	16	2100	EIDE	?	?	?	1	PCI	EDO,mt,CL5446,MADE IN GERMANY(real price-real quality)	36	2297	IMC COMPUTERS	223-9177, 222-4482
SN	P/166	256	16	2100	EIDE	?	?	?	2	PCI	EDO,CL5446,desktop,MADE IN GERMANY(real price-real quality)	36	2012	IMC COMPUTERS	223-9177, 222-4482
Limens	P/166MMX	256	16	2500		14"	28	LR	1	PCI	EDO, MT	24	1206	LIMENS	228-1908, 228-1909
SN	P/166	256	16	3100	EIDE	?	?	?	2	PCI	EDO,CL5446,desktop,MADE IN GERMANY(real price-real quality)	36	2339	IMC COMPUTERS	223-9177, 222-4482
Gateway 2000	P/166MMX	256	16	3500		?	?	?	2	PCI	EDO, 12xCD, Win95, Office95Pro	30	1930	LIMENS	228-1908, 228-1909
BELABM	P/166	256	32	2000	EIDE	14"	28	MPRII,dig	1	PCI	TritonVX,EDO,HDD Fujitsu,ViewSonic,серт.РБ	36	1328	BELABM	234-7972, 234-2252
BELABM	P/166	256	32	2500	EIDE	14"	28	MPRII,dig	1	PCI	TritonVX,EDO,HDD Fujitsu,ViewSonic,серт.РБ	36	1351	BELABM	234-7972, 234-2252
INCOMAG	P/166	256	32	2520	EIDE/PCI	14"	28	LR,NI,MPRII	1	PCI	EDO, Intel, Seagate, ViewSonic, серт.РБ, изм.конф.	36	1250	ASBIS	249-5792, 238-4821
Jet	P/166	256p	32	2560		14"	28	LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel, S3V+, изм. конф., ПО	24	1145	ДЖЕТ	268-3485,
NTT-554	P/166	256p	32	3100	EIDE/PCI	15"	28	NI, MPRII	2	PCI	AMD CPU, Samsung, WD, ET6000, серт. РБ	30	1255	TAIR	229-2999
SN	P/166	256	32	3100	EIDE	?	?	?	2	PCI	EDO,CL5446,desktop,MADE IN GERMANY(real price-real quality)	36	3063	IMC COMPUTERS	223-9177, 222-4482
BELABM	P/166	256	32	4300	SCSI	14"	28	MPRII,dig	1	PCI	TritonHX,EDO,HDD Fujitsu,серт.РБ	36	2206	BELABM	234-7972, 234-2252

МАТРИЧНЫЕ ПРИНТЕРЫ ФОРМАТА A4

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Epson LX-300	9 pin, 216x240dpi, 240 cps	12	170	TAIR	229-2999
Epson LX-300	9 pin, 216x240dpi, 240 cps, склад	12	155	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
Epson LX-300	9 pin, 216x240dpi, 240 cps, рус.	12	155	FALCON	234-4356, 234-4470
OKI ML 3320	9pin, 387/73cps, 28k, 80 column	12	?	BELABM	234-7972, 234-2252
OKI ML 3320	9pin, 435/387/73cps, 80 column	24	445	БЕВАЛЕКС	249-9078, 249-9011
OKI ML 520 elite	9pin, 433/81cps,80 col.,intellig.head	24	575	БЕВАЛЕКС	249-9078, 249-9011

МАТРИЧНЫЕ ПРИНТЕРЫ ФОРМАТА A3

Epson FX-1170	9pin,216x240dpi 380cps	12	490	TAIR	229-2999
Epson FX-1170	9pin, рус.,380cps, склад	12	440	FALCON	234-4356, 234-4470
Epson LX-1050+	9pin,216x240dpi,240cps	12	310	TAIR	229-2999
Epson LX-1050+	9pin, рус.,240cps, склад	12	280	FALCON	234-4356, 234-4470
Epson LX-1050+	9pin, рус.,240cps, склад	12	285	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
Epson LX-1050+	9pin, рус.,240cps, склад	12	290		
OKI ML 3321	9pin, 378/73cps, 28k, 136 column	12	?		
OKI ML 521elite	9pin, 433/91cps, 136 column,intellig.head	12	?		
OKI ML 3321	9pin, 435/387/73cps,136 column	24	495	БЕВАЛЕКС	249-9078, 249-9011
OKI ML 521 elite	9pin, 433/81cps,136 col.,intellig.head	24	635	БЕВАЛЕКС	249-9078, 249-9011

СТРУЙНЫЕ ПРИНТЕРЫ

Canon BJC-210C	A4,720dpi,3ppm,248cps,цв.,рус.	12	240	Электросервис и К	266-0215
Color Style Apple Writer,возм.аренда,бартер на полигр.усл.		-	?	ОРГАНИЗАЦИЯ	262-0544
Epson Stylus 1000	A3, 360x360dpi, 300 cps	12	555	TAIR	229-2999
Epson Stylus 1000	A3, 720dpi, 300 cps, склад	12	485	FALCON	234-4356, 234-4470
Epson Stylus Color IIs	A4, 720x720dpi MATRIX	12	220	TAIR	229-2999
HP DeskJet 400	A4, 600x300dpi,апп. рус., склад	12	200	SUNRISE	234-9449
HP DeskJet 400	A4, 600x300dpi,color kit,рус.под DOS	12	200	ЮНИСАТЕЛ	221-4358, 221-7737
HP DeskJet 400	A4, 600x300dpi,color kit,рус.под DOS	12	205	АРТРОНАС	268-7627
HP DeskJet 400	A4, 600x300dpi,аппар. русиф.	12	205	Элпай НПП Химрем.	213-3218, 213-3890
HP DeskJet 400	600x300dpi,3ppm,512Kb, color Kit, склад	12	180	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
HP DeskJet 400	600x300dpi, 3ppm, серт.РБ,склад	12	178	ELKO	236-9754, 236-8663
HP DeskJet 400	256gray,a/под.50л.+кабель Centronics	12	от 187	ТРЕЙДСТАР	222-4564, 220-3982
HP DeskJet 400C	A4, 600x300dpi, 4ppm, склад	12	205	FALCON	234-4356, 234-4470
HP DeskJet 400C	600x300dpi,3ppm,color kit,серт.РБ,склад	12	203	ELKO	236-9754, 236-8663
HP DeskJet 690	A4, 600x300dpi,апп. рус., склад	12	320	SUNRISE	234-9449
HP DeskJet 690C	A4, 600dpi, color 300dpi, фото	12	320	FALCON	234-4356, 234-4470
HP DeskJet 690C	A4, 600dpi, color 300dpi, фото	12	340	АРТРОНАС	268-7627
HP DeskJet 690C	600x600dpi, 512Kb, 5ppm,color,склад	12	310	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
HP DeskJet 690C	600x300dpi,4ppm,color,серт.РБ,склад	12	289	ELKO	236-9754, 236-8663
HP DeskJet 690C	600x600dpi,color,2картр.+кабель Centronics	12	от 286	ТРЕЙДСТАР	222-4564, 220-3982
HP DeskJet 870Cx	A4, 600dpi,color,7ppm,серт.РБ,склад	12	544	ELKO	236-9754, 236-8663
HP DeskJet 870	A4, 600dpi, color	12	550	АРТРОНАС	268-7627
Lexmark	1020-2030-2050-2070 color Jetprinter	12	223-454	БЕВАЛЕКС	249-9078, 249-9011
Lexmark 1020	col.,600x300dpi,3ppm,CD с ПО,Win,рус.	36	210	IMC COMPUTERS	223-9177, 222-4482
Lexmark 2030	col.,600x300dpi,3ppm,2CD с ПО,2 картр.Win,рус.	12	295	IMC COMPUTERS	223-9177, 222-4482
Lexmark 2050	col.,600x600dpi,win,CD с ПО,склад	36	375	IMC COMPUTERS	223-9177, 222-4482
Lexmark 2070	col.,600x600dpi,win,CD с ПО,склад	36	495	IMC COMPUTERS	223-9177, 222-4482
Olivetti JP 170	A4, 300dpi, цв., 3ppm, рус.	18	229		
Olivetti JP 270	A4, 300dpi, 3ppm, рус.	18	199		
Olivetti JP 370	A4, 300dpi, цв., 3ppm, рус.	18	239		
Olivetti JP 450	A4, 500dpi, цв., 5ppm, рус.	18	289		
Xerox J5	A4, 5ppm, рус.,склад	12	170	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722

ЛАЗЕРНЫЕ ПРИНТЕРЫ

HP LaserJet 4MV	A3,рус.,600dpi,16ppm,12Mb,серт РБ,склад(4V)	12	3542	ELKO	236-9754, 236-8663
HP LaserJet 5L	A4, 4ppm, 600dpi, 1Mb	12	450	АРТРОНАС	268-7627
HP LaserJet 5L	A4, 600dpi, 4ppm, 1Mb, склад	12	425	FALCON	234-4356, 234-4470
HP LaserJet 5L	A4, 600dpi, 4ppm, 1Mb, склад	12	440	ЮНИСАТЕЛ	221-4358, 221-7737
HP LaserJet 5L	A4, 600dpi, 4ppm, 1Mb, склад	12	495	TAIR	229-2999
HP LaserJet 5L	A4, 600dpi, 4ppm, 1Mb, склад	12	460	Элпай НПП Химрем.	213-3218, 213-3890
HP LaserJet 5L	A4, 600dpi, 4ppm, 1Mb,склад	12	425	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
HP LaserJet 5L	доставка,подкл.+кабель Centronics	12	от 420	ТРЕЙДСТАР	222-4564, 220-3982
HP LaserJet 5	A4, 600dpi, 12ppm, 1Mb,серт РБ,склад(5M)	12	от 1484	ELKO	236-9754, 236-8663
HP LaserJet 6L	A4, рус.,600dpi,1Mb,6 ppm,серт РБ,склад	12	498	ELKO	236-9754, 236-8663
HP LaserJet 6P	A4, рус.,600dpi,2Mb,8 ppm,серт РБ,склад	12	891	ELKO	236-9754, 236-8663
HP LaserJet 6P	A4, 8ppm, 600dpi, 2Mb	12	914	АРТРОНАС	268-7627
HP LaserJet 6P	A4, рус., 600dpi, 8ppm, 2Mb, склад	12	952	Элпай НПП Химрем.	213-3218, 213-3890
HP LaserJet 6MP	A4,рус.,8ppm,600dpi,3Mb,серт РБ,склад	12	1152	ELKO	236-9754, 236-8663
HP LaserJet 6MP	A4,8ppm, 600dpi, 3Mb	12	1108	АРТРОНАС	268-7627
Lexmark Optra E	A4,600dpi,6ppm,DOS/Win,рус.,склад	12	495	IMC COMPUTERS	223-9177, 222-4482
Lexmark Optra E	A4,600dpi,6ppm,DOS/Win,5Mb RAM,рус.,склад	12	595	IMC COMPUTERS	223-9177, 222-4482
Lexmark Optra R+	A4,1200dpi,16ppm,2-стор.,рус.,склад	12	1945	IMC COMPUTERS	223-9177, 222-4482
OkiPage OL 600ex/610ex	600dpi,6ppm,1Mb(18Mb),PCL4.5,42 fonts	12	529/649	БЕВАЛЕКС	249-9078, 249-9011
OkiPage OL 600cx	600dpi, 6ppm, PCL4.5,42 fonts, 1Mb	12	?		
OkiPage OL 610ex	600dpi, 6ppm, PCL5E,45 fonts, 2Mb	12	?		
OkiPage 4W LED	600dpi, 4ppm, fast Win.print.	12	?		
OkiPage 4W LED	600dpi, 4ppm, fast Win. printing	12	359	БЕВАЛЕКС	249-9078, 249-9011
Xerox DocuPrint4508, A4, 600x600dpi, 8ppm, 2Mb		12	765	TAIR	229-2999
Xerox 4520	A3, 600x600dpi, 20ppm, 4Mb	12	2900	TAIR	229-2999

ПЛОТТЕРЫ

HP DesignJet 330c	A1, 600x600dpi,mono,склад	12	2214	ELKO	236-9754, 236-8663
HP DesignJet 350c	A1, 600x600dpi,color,склад	12	2654	ELKO	236-9754, 236-8663

МОНИТОРЫ

AOC 4VIr	14",0,28,MPRII,Dig.,MultiScan	6	220	SKY SYSTEMS	231-1470, 232-1390
Daewoo CMC1427S	14",0,28, MPRII (CMC1502B)	12	от 198	ELKO	236-9754, 236-8663
Targa	14",0,28,1024x768,NI,LR,MPRII,AutoSync,Dig.,склад	12	210		
GoldStar 1468	14",0,28,1024x768,NI,LR,MPRII,склад	12	225		
GoldStar 1505	15",0,28,1024x768,NI,LR,MPRII,AutoSync,склад	12	280		
GoldStar Studioworks 56m,15",0,28,1280x1024,NI,LR,MPRII,Dig.,Act.Sp.2W		12	345		
GoldStar Studioworks 56i,15",0,28,1280x1024,NI,LR,MPRII,Dig.,AutoSync		12	335		
GoldStar 1727,17",0,28,1280x1024,NI,LR,MPRII,Dig.,AutoSync		12	600		
GoldStar 2010,20",0,28,1600x1280 LR,NI,MPRII,AutoSync,Dig.,OSD		12	1100		
Hyindai HL-2882,21",0,28,1600x1280 LR,NI,MPRII,PM, склад		12	1650		
MAG InnoVision DX15T	15",0,26,1280x1024,NI,Trinitron	36	430		
Samsung SM 15Gle	15",0,28,1024x768,NI,INVAR	36	360		
Samsung SM 15Gli	15",0,28,1280x1024,NI,DDC,INVAR	36	455		
Samsung SM 15Me	15",0,28,1024x768,NI,sound 2x3W	36	425		
Samsung SM 17Gli	17",0,28,1280x1024,NI,INVAR,UUC	36	825		
Samsung SM 17Glsi	17",0,26,1600x1200,NI,DDC,INVAR,UUC	36	910		
Sony 100SX/SFT	15",dig.,MPRII,TCO92,1024x768	10	460	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
Targa, Samsung	14",dig.,MPRII,1024x768,NI	6	205	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
ViewSonic V655	15",dig.,MPRII,1280x1024	10	360	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722

МУЛЬТИМЕДИА

Act. Speakers	Creative SB CS-100, 2x1,5W	24	23		
Act. Speakers	Creative SB CS-120,2x1,5W,тембр	24	25		
Act. Speakers	Creative SB CS-380, 2x10W,тембр,3D	24	85		
Act. Speakers,8x, 10xCD-ROM Samsung,SB,mouse в асс.		+	?	АРТРОНАС	268-7627
Speakers	YS 260/280/320 (40W/70W/120W)	6	от 30	ЮНИСАТЕЛ	221-4358, 221-7737
CD-ROM	GoldStar,Aztech, 8-speed	6	90	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
CD-ROM	BTC,Teac,Panasonic,12-,16-speed, склад	6	110	ДЖЕТ	268-3485,017-2100722
CD-ROM	GoldStar, 8-speed, склад	6	90	FALCON	234-4356, 234-4470
CD-ROM	8-,10-,12-,16-speed, EIDE	6	от 100	ЮНИСАТЕЛ	221-4358, 221-7737
CD-ROM GoldStar,Samsung,8-,12-,16-speed		12	от 92	COMTRIS	221-3876
CD-ROM	8-speed,Aztech,Samsung,2 key,100% read data,EIDE	6	93		
CD-ROM	10-speed,BTC,Retail Box(4-16xSp.),EIDE	6	105		
CD-ROM	12-speed,BTC,Retail Box(4-16xSp.),EIDE	6	110		
CD-ROM	12-speed,<<Optics Storage Maveric>>, 2key,SCSI	6	195		
CD-ROM	16-speed,GoldStar,2400kb/s,верт./гор.загр.,EIDE	6	145		
SB 16 Creative,Vibra2940,SB2890 Creative,ASUS A16CR,SB16+FM		6	30-80		
SB AWE 32 Creative,AWE3600/3670/3900,GM,ПО		12	95		
SB AWE 64 Creative,AWE4380,64голоса,WaveSynth,3D,ПО		6	185		
SB Pro2 16bit,stereo,ESS1868,Idema Maesrto Schybert,Edison,3D		6	24		
SB Pro2 16bit,stereo,SkyRocket,SBProCreative для 386/486,3D		6	25		
SB 16 bit Idema "Shubert", SkyRocket		6	от 29	СИНКЛ-КОМ	223-5313, 223-0478
SB Crystal	CS-4232/CS-9233,W95,wavetable,PnP,ISA,6W на канал	24	48	ИНТИС	278-8490, 278-6405
SB Pro Genius	3D,16bit,WSS,IDE CD-ROM,MIDI,sp.,склад	12	от 18	ELKO	236-9754, 236-8663
SB ESS 1868	16bit, DOS/Win95 drv	6	от 28	ЮНИСАТЕЛ	221-4358, 221-7737
PCI TV Tuner+CL5446 2Mb,MPEG,VideoCapture,ДУ/1Mb, без ДУ		6	160	SKY SYSTEMS	231-1470, 232-1390
Запись и копирование компакт-дисков		+	?	IBA	234-4746
CD Corel Photo Library, 20000 фотографий		+	?	LIMENS	228-1908, 228-1909
CD-ROM-диски (ПО, музыкальные, игры)			?	СИНКЛ-КОМ	223-5313, 223-0478
Микрофон	Creative SB MC-1000, на стойке	24	18	ТУССОН	236-4288, 236-5931
Цифровая студия видеомонтажа MicroVideoDC, SVHS, MPEG		+	?	LIMENS	228-1908, 228-1909

Цена 1 строки и 1 кв.см логотипа в таблице «ПРАЙС» — 50.000 руб. Скидки только рекламным агентствам. Т/ф 226-96-78, пейджер 278-11-01 (абонент № 2976)

КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM-200 МГц

Модель	Процессор	Cache	R	HDD	Шина	Монитор			VRAM	Шина	Примечание	Гар	Цена, $	Продавец	Телефон
NTT-720	P/200MMX	256p	16	1080	EIDE/PCI	14"	28	NI, MPRII	1	PCI	Intel HX, Samsung, WD, серт. РБ	30	1433	TAIR	229-2999
IIC	P/200MMX	512p	32	1600	EIDE	15"	28	LR, NI	4	PCI	Intel,TX chipset,CL5464Laguna,серт.РБ	36	1788	ИНТИС	278-8490, 278-6405
Jet	P/200	256	32	2100		14"	28	LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel, S3V+, изм. конф., ПО	24	1210	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
NTT-721	P/200MMX	256p	32	2100	EIDE/PCI	15"	28	NI, MPRII	2	PCI	Intel HX, 8xCD,Samsung,WD,ET6000,SB,серт. РБ	30	1906	TAIR	229-2999
SKY ELITE	P/200	512p	32	2600	EIDE	15"	28	LR,MPRII,dig	2	PCI	Intel Triton 2vx,Matrox Millenium,PIO4,P&P	24	1795	SKY SYSTEMS	239-3315,231-1470

КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM PRO

Модель	Процессор	Cache	R	HDD	Шина	Монитор			VRAM	Шина	Примечание	Гар	Цена, $	Продавец	Телефон
IBM PC 365	PPro/200	256	16	1600	ISA/PCI	?	?	?	1	PCI	WinNT, 8xCD	36	3763	IBA	262-5190, 232-5122
Limens	P/200MMX	256	16	2500		14"	28	LR	1	PCI	EDO, MT	24	1433	LIMENS	228-1908, 228-1909
BELABM	PPro/200	256	32	1700	EIDE	14"	28	MPRII,dig	1	PCI	TritonVX,EDO,Fujitsu,ViewSonic,серт.РБ	36	1849	BELABM	234-7972, 234-2252
SN	PPro/200	256	32	2100	EIDE	?	?	?	1	PCI	EDO,CL5446,mt,MADE IN GERMANY(real price-real quality)	36	3016	IMC COMPUTERS	223-9177, 222-4482
NTT-702	PPro/200	256p	32	2100	EIDE/PCI	15"	28	NI MPRII	2	PCI	Intel,8xCD,Samsung,WD,ET6000,SB,серт. РБ	30	2061	TAIR	229-2999
BELABM	PPro/200	256	32	2500	EIDE	14"	28	MPRII,dig	1	PCI	TritonVX,EDO,Fujitsu,ViewSonic,серт.РБ	36	1900	BELABM	234-7972, 234-2252
BELABM	PPro/200	256	32	4300	SCSI	14"	28	MPRII,dig	1	PCI	TritonHX,EDO,HDD Fujitsu,монит.по выбору,серт.РБ	36	2724	BELABM	234-7972, 234-2252
NTT-703	PPro/200	256p	64	3100	EIDE/PCI	17"	28	NI MPRII	2	PCI	Intel, Samsung,WD,ET6000,8xCD,SB,серт. РБ	30	2644	TAIR	229-2999
COMPAQ Deskpro 2000	P/133	256	8	1080	EIDE/PCI	?	?	LR,MPRII,TCO	1	PCI	5слотов,4уст.мест,предсб.гар.,HDD,Win95,изм.конф.	36	1160		
COMPAQ Deskpro 2000	P/133	256	16	1620	EIDE/PCI	?	?	LR,MPRII,TCO	1	PCI	5слотов,4уст.мест,предсб.гар.,HDD,Win95,изм.конф.	36	от 1250		
COMPAQ Deskpro 2000	P/166	256	16	1620	EIDE/PCI	?	?	LR,MPRII,TCO	1	PCI	5слотов,4уст.мест,предсб.гар.,HDD,Win95,изм.конф.	36	1606		
COMPAQ Deskpro 2000	P/200	256	32	1620	EIDE/PCI	?	?	LR,MPRII,TCO	1	PCI	5слотов,4уст.мест,предсб.гар.,HDD,Win95,изм.конф.	36	2099		
COMPAQ Deskpro 2000	PPro/180	256	32	1620	EIDE/PCI	?	?	LR,MPRII,TCO	2	PCI	8xCD,WinNT,предсб.гар.,HDD,Win95,изм.конф.	36	2569		
COMPAQ Deskpro 2000	PPro/200	256	32	1620	EIDE/PCI	?	?	LR,MPRII,TCO	2	PCI	8xCD,Matrox,WinNT,предсб.гар.,HDD,Win95,изм.конф.	36	2969		

КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM II

Модель	Процессор	Cache	R	HDD	Шина	Монитор			VRAM	Шина	Примечание	Гар	Цена, $	Продавец	Телефон
Gateway 2000Pro	PII/233MMX	512p	32	3200		?	?	?	2	PCI	EDO, 16xCD, WinNT4.0, Office95Pro	30	2953	LIMENS	228-1908, 228-1909
Gateway 2000Pro	PII/266MMX	512p	64	6400		?	?	?	2	PCI	EDO, 16xCD, WinNT4.0, Office95Pro	30	3597	LIMENS	228-1908, 228-1909
Gateway 2000Dest	PII/266MMX	256L2	32	6400		31	?	?	2	PCI	EDO, 16xCD, Iomega ZIP Drive, SB HiFi, Speak.HiFi 3полосные	30	5661	LIMENS	228-1908, 228-1909
		Cable-ready TV-Tuner, беспроводные keyb. & mouse w/trackball, 7-bay characoal-colored PC case, Win95, Destination Software Collection										30		LIMENS	228-1908, 228-1909

ГРАФИЧЕСКИЕ СТАНЦИИ, СЕРВЕРЫ, МНОГОПРОЦЕССОРНЫЕ СИСТЕМЫ

Модель	Процессор	Cache	R	HDD	Шина	Монитор			VRAM	Шина	Примечание	Гар	Цена, $	Продавец	Телефон
IBM PC SERVER 310	P/166	256	16	?	?	PCI SCSI-2, CD, Fast adapter						36	2700	IBA	262-5190, 232-5122
IBM PC SERVER 325	PPro/200	256	32	?	?	CD-ROM, Ethernet adapter						36	5448	IBA	262-5190, 232-5122
COMPAQ ProSignia 200	P/166	?	16	?	UW	?	?	LR,MPRII	1	PCI	EDO RAM до 256Mb, до 27,3Gb HDD, Ethernet	36	от 1190		
COMPAQ ProLiant 800	до2xPPro/200	?	32	?	UW	?	?	LR,MPRII	1	PCI	EDO ACC RAM до 208Mb, до 27,3Gb HDD, Ethernet	36	от 3854		
COMPAQ ProLiant 800	до2xPPro/180	?	32	4300	UW	?	?	LR,MPRII	1	PCI	EDO ACC RAM до 208Mb, до 27,3Gb HDD, Ethernet	36	от 3430		
COMPAQ ProLiant 2500	до 2xPPro/200	?	32	?	UW	?	?	LR,MPRII	1	PCI	AECC RAM до 1Gb, до 45,5Gb HDD, Hot Swap, Ethernet10/100,склад	36	от 8069		
COMPAQ ProLiant 5000	до 4xPPro/200	?	64	?	FW	?	?	LR,MPRII	512	PCI	AECC RAM до 4Gb, Hot Swap, Ethernet10/100	36	от 12120		
COMPAQ ProLiant 6000	до 4xPPro/200	?	64	?	UW	?	?	LR,MPRII	1	PCI	AECC RAM до 4Gb, 18 int. Hot Swap, Ethernet10/100	36	от 14490		

УНИВЕРСАЛЬНЫЕ ЭВМ НА ПЕРСОНАЛЬНЫХ СЕРВЕРАХ

Модель	Процессор	Cache	R	HDD	Шина	Монитор			VRAM	Шина	Примечание	Гар	Цена, $	Продавец	Телефон
IBM PC Server300 System/370	P75/P370	256	16	2x1,8G		14"	28	IBM	1	PCI	ЕС ЭВМ на столе архитектуры System/370 на персон. сервере	12	?	IBA	259-1093, 259-1092
IBM PC Server500 System/390	P90/P390	256	32	2x2,2G		14"	28	IBM	1	PCI	ЕС ЭВМ на столе архитектуры System/370, System/390	12	?	IBA	259-1093, 259-1092
IBM RISC/6000 System/370	Power2/P370		32	2,2G		?	?	?	?	?	ЕС ЭВМ архитектуры System/370 на RISC-сервере	12	?	IBA	259-1093, 259-1092

ЭВМ СРЕДНЕГО КЛАССА

Модель	Процессор	Примечание	Гар	Цена, $	Продавец	Телефон
IBM AS/400		RAM 8/4096, HDD 1/514Gb,лок.подключ.раб.станций: Twinaxial- до 4800 терминалов, ASCII-до 2160 портов	12	?	IBA	262-4004
Advanced Series		LokalTalk - до 3720 раб.станций,поддержка до 8 ЛВС, от 1 до 96 коммуник.линий,ПО,ОС/400	12	?	IBA	262-4004
IBM RISC	Power/Power2	RAM 16/2000, HDD 0,5/2000Gb,графич.и раб.станций, сетевые серверы (файловые,БД,	12	?	IBA	262-4004
Sistem/6000	PowerPC	вычислит.,коммуник. и т.д.),параллельные мультипроц.системы,ОС AIX (UNIX),10000 пакетов	12	?	IBA	262-4004

КОМПЬЮТЕРЫ NOTEBOOK

Модель	Процессор	R	HDD	Монитор		Примечание	Гар	Цена, $	Продавец	Телефон
GoldStar 725	486sx/25	4	170	mono	9,5"	PCMCIA,TrackBall	12	900	ТЕЛЕТОН	227-8429, 257-1193
RoverBook	dx2/66	4	200	DSTN	10,4"	PCMCIA,склад	12	800	ASBIS	249-5792, 238-4821
Clevo 7500	5x86/100	8	810	TFT	10,4"	PCMCIA II,III,1Mb VRAM,SB16,склад	12	1650	ТЕЛЕТОН	227-8429, 257-1193
Toshiba T105CS	P/75	8	810	DSTN	10,4"	PCMCIA III,EDO,Win95,640x480,склад	12	?	БЕЛАШ-МИКРОДОМ	232-7666
RoverBook Partner	P/100	8	810	TFT	10,4"	PCMCIA,SB16,TouchPad,1Mb VRAM,склад	36	1760	ТЕЛЕТОН	227-8429, 257-1193
Toshiba T110CS	P/100	8	810	DSTN	11,3"	PCMCIA III,EDO,Win95,800x600,склад	12	2000	БЕЛАШ-МИКРОДОМ	232-7666
Toshiba T205CDS	P/100	8	810	DSTN	11,3"	PCMCIA III,EDO,Win95,TrackPoint,800x600x16млн,SB,Sp.,mic.,6xCD,встр.БП,склад	12	2200	БЕЛАШ-МИКРОДОМ	232-7666
Toshiba T425CDT	P/100	8	810	TFT	11,3"	PCMCIA III,EDO,2Mb VRAM,Win95,TrackPoint,800x600x16млн,6xCD,SB,Sp.,Mic.,встр.БП,склад	12	2800	БЕЛАШ-МИКРОДОМ	232-7666
Hitachi E-100D	P/100	8	810	DSTN	11,3"	PCMCIA III,EDO,Win95,800x600x64k,SB,Sp.,Mic.,IR-port,склад	12	1850	БЕЛАШ-МИКРОДОМ	232-7666
RoverBook	P/100	16	810	TFT	10,4"	PCMCIA, TouchPad, IrDA	12	1870	СОФТИНФОРМ	213-2813 (4 линии)
IBM TinkPad365X	P/120	8	810	DSTN	10,4"	1Mb VRAM, Win95 (рус.)	36	3050	IBA	262-5190, 232-5122
IBM TinkPad365XD	P/120	8	810	DSTN	10,4"	1Mb VRAM, CD, Win95 (рус.)	36	3410	IBA	262-5190, 232-5122
RoverBook Partner	P/120	8	810	TFT	10,4"	PCMCIA,SB16,TouchPad,1Mb VRAM,T/RAD,склад	36	1862	ТЕЛЕТОН	227-8429, 257-1193
LEO DesigNote 3510T	P/120	8	810	TFT	11,3"	PCMCIA, TouchPad, SB(16),IrDA,800x600,CD-ROM,склад	12	2446	LIMENS	228-1908, 228-1909
Toshiba T500CDT	P/120	16	1300	TFT	12,1"	PCMCIA III,EDO,2Mb VRAM,Win95,TrackPoint,800x600x16млн,6xCD,SB,FM,Sp.,Mic.,IR,встр.БП,склад	12	3900	БЕЛАШ-МИКРОДОМ	232-7666
IBM TinkPad560TW RU	P/133	8	1000	DSTN	12,1"	1Mb VRAM, Win95, Lotus Organizer	36	5710	IBA	262-5190, 232-5122
LEO DesigNote 3510T	P/133	16	810	TFT	11,3"	PCMCIA, TouchPad, SB(16),CD-ROM,IrDA,800x600,склад	12	2615	LIMENS	228-1908, 228-1909
Hitachi E-133T	P/133	16	810	TFT	11,3"	PCMCIA III,EDO,Win95,800x600x64k,SB,Sp.,mic.,IR,склад	12	2800	БЕЛАШ-МИКРОДОМ	232-7666
Toshiba T510CDT	P/133	16	2100	TFT	12,1"	PCMCIA III,EDO,2Mb VRAM,Win95,TrackPoint,800x600x16млн,10xCD,F/M,SB,Sp.,Mic.,IR,встр.БП,склад	12	4500	БЕЛАШ-МИКРОДОМ	232-7666
Toshiba T730CDT	P/150	16	2100	TFT	12,1"	PCMCIA III,EDO,2Mb VRAM,Win95,TrackPoint,1024x768x16млн,6xCD,F/M,SB,Sp.,Mic.,IR,встр.БП,склад	12	6200	БЕЛАШ-МИКРОДОМ	232-7666
Chicony MP975D	P/166	16	1350	TFT	12,1"	PCMCIA III,EDO,TouchPad,SB,PAL Input,10xCD,IR-port,800x600,VRAM 2Mb,склад	12	2818	LIMENS	228-1908, 228-1909
Chicony MP975A	P/166MMX	16	1350	TFT	12,1"	PCMCIA III,EDO,TouchPad,SB,PAL Input,10xCD,IR-port,800x600,VRAM 2Mb,склад	12	3672	LIMENS	228-1908, 228-1909
Chicony MP975A	P/166MMX	16	1350	TFT	13,3"	PCMCIA III,EDO,TouchPad,SB,PAL Input,10xCD,IR-port,1024x768,VRAM 2Mb,склад	12	4651	LIMENS	228-1908, 228-1909
Chicony MP975D	P/200	16	1350	DSTN	12,1"	PCMCIA III,EDO,TouchPad,SB,PAL Input,10xCD,IR-port,800x600,VRAM 2Mb,склад	12	2964	LIMENS	228-1908, 228-1909
Chicony MP975A	P/200MMX	16	1350	TFT	12,1"	PCMCIA III,EDO,TouchPad,SB,PAL Input,10xCD,IR-port,800x600,VRAM 2Mb,склад	12	4008	LIMENS	228-1908, 228-1909
Chicony MP975A	P/200MMX	16	1350	TFT	13,3"	PCMCIA III,EDO,TouchPad,SB,PAL Input,10xCD,IR-port,1024x768,VRAM 2Mb,склад	12	4987	LIMENS	228-1908, 228-1909
COMPAQ Armada 1120	P/100	8	810	STN	10,4"	1Mb VRAM, PCMCIA, Win95, всемирная гарантия	12	1984		
COMPAQ Armada 1130	P/120	16	1000	STN	10,4"	1Mb VRAM, PCMCIA, Win95, всемирная гарантия	12	2240		
COMPAQ Armada 1130T	P/120	16	1000	TFT	10,4"	1Mb VRAM, СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЕ, Win95, всемирная гарантия	12	2380		
COMPAQ Armada 4120	P/120	16	1080	STN	11,8"	1Mb VRAM,PCMCIA,Win95,IR-port,TouchPad,CD,стерео,всемирн.гар.,мод.дизайн	36	от 2712		
COMPAQ Armada 1510	P/120	16	1080	STN	11,3"	1Mb VRAM,PCMCIA,IR-port,Win95/NT,TouchPad,CD,стерео,встр.AC адапт.,всемирн.гар.	12	от 2320		
COMPAQ Armada 4131T	P/133	16	1400	TFT	11,8"	1Mb VRAM,PCMCIA,Win95,IR-port,TouchPad,CD,стерео,всемирн.гар.,мод.дизайн	36	от 4568		
COMPAQ Armada 1520	P/133	16	1080	STN	11,3"	1Mb VRAM,PCMCIA,IR-port,Win95/NT,TouchPad,CD,стерео,встр.AC адапт.,всемирн.гар.	12	от 2712		
COMPAQ Armada 1550	P/133	16	1400	TFT	12,1"	1Mb VRAM,PCMCIA,IR-port,Win95/NT,TouchPad,CD,стерео,встр.AC адапт.,всемирн.гар.	12	от 4497		
COMPAQ Armada 7710	P/150	16	1600	TFT	12,1"	MMX,1Mb VRAM,PCMCIA,IR-port,Win95/NT,TouchPad,CD,стерео,встр.AC адапт.,всемирн.гар.	36	от 5854		
COMPAQ Armada 7730	P/166	16	2160	TFT	12,1"	MMX,1Mb VRAM,PCMCIA,IR-port,Win95/NT,TouchPad,CD,стерео,встр.AC адапт.,всемирн.гар.	36	от 6556		
COMPAQ LTE 5300	P/133	16	2160	TFT	12,1"	1Mb VRAM,PCMCIA,IR-port,сумка,отсек гор.зам.,CD,Win95,всемирн.гар.,стерео	36	от 4425		
COMPAQ LTE 5400	P/150	32	2160	TFT	12,1"	1Mb VRAM,PCMCIA,IR-port,сумка,отсек гор.зам.,CD,Win95,всемирн.гар.,стерео	36	от 4483		
CTX EzBOOK	5x86/100	8	810	TFT	10,4"	PCMCIA, TouchPad, SB(16bit),Win95	12	1650		
DTK DNB-586T	P/120	16	810	TFT	11,3"	800x600,2Mb VRAM,6xCD,PCMCIA,TouchPad,SB(16),IrDA,TV out,Win95	12	2990		
DTK DNB-586T	P/120	16	810	TFT	12,1"	800x600,2Mb VRAM,8xCD,PCMCIA,TouchPad,SB(16),IrDA,TV out,Win95	12	3100		
DTK DNB-586T	P/133	16	810	TFT	12,1"	800x600,2Mb VRAM,8xCD,PCMCIA,TouchPad,SB(16),IrDA,TV out,Win95	24	3190		
DTK DNB-586T	P/133	16	1350	TFT	12,1"	800x600,2Mb VRAM,8xCD,PCMCIA,TouchPad,SB(16),IrDA,TV out,Win95	24	3340		
CTX Cybernote	P/133	16	1350	TFT	12,1"	800x600,8xCD,PCMCIA,TouchPad,SB(16),IrDA,TV out,Win95	24	3640		
DTK DNB-586T	P/133	24	1350	TFT	12,1"	800x600,2Mb VRAM,8xCD,PCMCIA,TouchPad,SB(16),IrDA,TV outнауш..джойст.,Win95	24	3430		
CTX Cybernote	P/166MMX	16	1350	TFT	12,1"	800x600,6xCD,PCMCIA,TouchPad,SB(16),IrDA,TV out,науш.,джойст.,Win95	24	3990		
Imagin I-1200	P/166MMX	16	1350	TFT	13,3"	1024x768,8xCD,PCMCIA,TouchPad,SB(16),IrDA,TV out,Win95	24	4790		

МОДЕМЫ, ФАКС-МОДЕМЫ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
CirrusLogic 1414	14,4kbps,PCMCIA,for Notebook	12	95	ASBIS	249-5792, 238-4821
IIC 1414 int. C.Logic	14.4/14.4, V42bis, MNP2-5, G3 Class 1,Voice	24	85	ИНТИС	278-8490, 278-6405
PCMCIA	для Notebook	+	?	LIMENS	228-1908, 228-1909
US Robotics Sportser Courier, int/ext, 14,4-33,6, склад		60		ТУССОН	236-4288, 236-5931
US Robotics Sportser	14,4kbps,V42,V42bis,int/ext	12	от 65	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
US Robotics Sportser V34,V34+,V42,V42bis,220V,voice,наушн.,кабель		60	199	DATASTREAM	226-5447, 220-8929
ZyXel U1496E+, ext.,19,2kbps,V42,V42bis,Voice,ZyCELL,220V,серт.РБ		24	310	DATASTREAM	226-5447, 220-8929
ZyXel Omni288S	ext,28,8kbps,V34,Zyx19,2,Zyx16,8,V42,V42bis,Voice,AOH,220V	24	350	DATASTREAM	226-5447, 220-8929

ПЛАТЫ И МИКРОСХЕМЫ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
CPU P/120-200	Intel Original	12	от 110	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
CPU IBM 6x86	150+/166+/200+	6	от100	ЮНИСАТЕЛ	221-4358, 221-7737
CPU AMD K5	PR-100,PR-133(100),PR-166(133)	6	75/165	SKY SYSTEMS	231-1470, 232-1390
CPU AMD K5	PR-100	6	от 82		
CPU Intel Pentium	100/133/166 MMX/200	6	от 95		
MB Intel VX/VXc/HX	256k,EIDE, PnP	6	90		
MB Intel VX	ATX ff	6	120		
MB P5/75-200	Intel Triton 430VX/TX,256/512k PLcache	6	80	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
MB Abit PH5/G5/N5/R5R2/SM5(A),256/512k,75-200MHz		12	от 89	ELKO	236-9754, 236-8663
SIMM	1MB, 4MB, 8MB, 30/72 pin	12	от 11	СИНКЛ-КОМ	223-5313, 223-0478
SIMM	1MB, 4MB, 16MB, 30 pin	12	от 10	COMTRIS	221-3876
SIMM	8MB, 16MB, 72 pin, EDO	12	от 44	COMTRIS	221-3876
SIMM	8/16 Mb, EDO, 60ns, 72pin	6	от 46	ЮНИСАТЕЛ	221-4358, 221-7737
SVGA card CL5440Pro/64UV+/mx3Trio64V+/S3Trio64V,PCI1Mb		3	23	SKY SYSTEMS	231-1470, 232-1390
SVGA card Matrox Millenium&Mustique,PCI2/4/8MbSGRAM,3D,MPEG		12	155	SKY SYSTEMS	231-1470, 232-1390
SVGA card S3WinFast280/Trio64V+/Virge600/ALLIANCE,MPEG,3D,1/2/4Mb		12	от 23	ELKO	236-9754, 236-8663
Программаторы	XELTEK, EPROM, PAL, GAL, PALCE, FLASH, MACH, MP	24	от 260	ИНТИС	278-8490, 278-6405

СКАНЕРЫ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Genius ScanMate	цветной, планшетный	12	360	TAIR	229-2999
Genius ScanMate	3200dpi, 24 bit color, склад	12	102	ELKO	236-9754, 236-8663
Genius Color Delux	800/3200dpi, 16млн цв., 122мм	12	120	АРТРОНАС	268-7627
Genius Color Page-SP2		12	350	АРТРОНАС	268-7627
Genius Color Page-SP2		12	350	Элпай НПП Химрем.	213-3218, 213-3890
HP ScanJet 4p	300dpi, color	12	550	АРТРОНАС	268-7627
HP ScanJet 4p	300dpi, color, склад	12	550	Элпай НПП Химрем.	213-3218, 213-3890
HP ScanJet 4c	600x2400dpi, color, склад	12	876	ELKO	236-9754, 236-8663
HP ScanJet 4c	600dpi, color	12	1035	АРТРОНАС	268-7627
HP ScanJet 5p	300x1200dpi, color, склад	12	409	ELKO	236-9754, 236-8663
HP ScanJet 5p	300x1200dpi, color, склад	12	450	Элпай НПП Химрем.	213-3218, 213-3890
HP ScanJet 5p	300x1200dpi, color, склад	12	450	АРТРОНАС	268-7627

ОБОРУДОВАНИЕ И КОМПЛЕКТУЮЩИЕ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Защ.экраны IZOVAC-Vizor,14"-15",a/glare,a/rad.,a/static,MPR-II,серт.РБ		12	35	FALCON	234-4356, 234-4470
FDD Sony/Alps	1,44, склад	12	21	ELKO	236-9754, 236-8663
Mouse	Microsoft,Mitsumi	6	от 10	СИНКЛ-КОМ	223-5313, 223-0478
Multimedia Desktop	серия LV 8000	6	от 105		
Desktop		6	от 35		
MiniTower	2 вида	6	40		
MiddleTower	ATF ff	6	от 95		
MiniTower	MT-101D-VDE,230W,TUV,серт.	12	35	ELKO	236-9754, 236-8663
Genius mouse	easy,3,MyMouse Treasure/Coral/Cobra,PAL PRO3B	12	от 5	ELKO	236-9754, 236-8663
Keyboard	KME KB-4501R+9 WIN95 RU/US, склад	12	11	ELKO	236-9754, 236-8663
Кабель Centronics	1,8м	+	2,5	DATASTREAM	226-5447, 220-8929
Наклейки русские на клавиатуру		+	5	LIMENS	228-1908, 228-1909
Пластмассовые приборные корпуса		12	?	КОМПОНЕНТЫ И СИСТЕМЫ	229-2103, 229-2110

HDD

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Fujitsu	2100Mb,EIDE,PIO4,fast ATA2	6	230	ЮНИСАТЕЛ	221-4358, 221-7737
Fujitsu	2500Mb,EIDE,PIO4,fast ATA2	6	250	ЮНИСАТЕЛ	221-4358, 221-7737
Samsung	1080Mb,EIDE,PIO4,fast ATA2	12	160	SKY SYSTEMS	231-1470, 232-1390
Seagate	от 810Mb	12	от 127	ТРАЛЕКС	268-5166, 268-5079
Seagate	1350Mb,EIDE,PIO4,fast ATA2	12	170	SKY SYSTEMS	231-1470, 232-1390

ИСТОЧНИКИ БЕСПЕРЕБОЙНОГО ПИТАНИЯ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
APC UPS	Back, 250-1200 VA, Powercom	12	от 95	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
APC UPS	Back 250/400/420VA,Smart 700/1000,PnP,USA	12	от 118	ELKO	236-9754, 236-8663
Tripp Lite Omni Pro 280,Win.95,NT,NetWare,OS/2,ПО		24	174	БЕВАЛЕКС	249-9078, 249-9011
Tripp Lite Smart Int 400,Win.95,NT,NetWare,OS/2,ПО		24	252	БЕВАЛЕКС	249-9078, 249-9011
Tripp Lite Omni Pro 675,Win.95,NT,NetWare,OS/2,ПО		24	312	БЕВАЛЕКС	249-9078, 249-9011

ДИСКЕТЫ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
3M 3,5"	1.44Mb, DS/HD, 10шт.	+	7,5/8	ТУССОН	236-4288, 236-5931
Basf 3,5"	DOS format, 1,44Mb (10 шт.)	+	5	TAIR	229-2999
Verbatim	DataLifePlus, тефлон, пласт. бокс	+	7	DATASTREAM	226-5447, 220-8929
Verbatim	DataLifePlus, цв. бокс, склад		от 5	ELKO	236-9754, 236-8663

УСТРОЙСТВА АРХИВИРОВАНИЯ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Mobile Disk	1350 MB, портативный винчестер, LPT-порт	+	450	LIMENS	228-1908, 228-1909
SyQuest EZ135	135Mb, 13ms, внешний, SCSI	12	220	LIMENS	228-1908, 228-1909
ZIP Drive Iomega	100Mb, SCSI, внутренний	12	162		
JAZ Drive Iomega	1000Mb, SCSI, внутренний	12	548		
JAZ Disk Iomega	1000Mb	12	120		
ZIP Disk Iomega	100Mb	12	18		

СЕТЕВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
3C509B-TPC	EtherLink III ISA UTP&BNC	99	92	DATASTREAM	226-5447, 220-8929
3C905-TX	FastEtherLink XL10/100PCI	99	100	DATASTREAM	226-5447, 220-8929
3C16701	Office Connect Hub/8UTP+1BNC	12	190	DATASTREAM	226-5447, 220-8929
3C16720	Office Connect Hub/8UTP	12	156	DATASTREAM	226-5447, 220-8929
3Com ETHERLINK III, ISA TP/COMBO, 3C509T/C, склад		99	от 68	ELKO	236-9754, 236-8663
3Com ETHERLINK XL, PCI COMBO, 3C900, склад		99	от 85	ELKO	236-9754, 236-8663
3Com OfficeConnect, 4/8 port TP+coax, склад		99	от 85	ELKO	236-9754, 236-8663
Ethernet Card NE-2000	PCMCIA,BNC+UTP,for Notebook	12	95	ASBIS	249-5792, 238-4821
Genius GE2XXX	2000-CX/III-2TP,2100/2500/CX,PCI,склад	12	от 17	ELKO	236-9754, 236-8663
IBM 3278/79	Emulation Adaptor	+	495	IBA	262-3231
Surecom EP-325	Ethernet 32-bit,BNC&TP,PCI,PnP	12	35	DATASTREAM	226-5447, 220-8929
Surecom EP-508T	Ethernet mini HUB 8 UTP+1BNC	12	110	DATASTREAM	226-5447, 220-8929
Surecom EP-517T	Ethernet mini HUB 16 UTP+1BNC	12	175	DATASTREAM	226-5447, 220-8929
Кабель	RG-58, 50 Om	+	0,4	DATASTREAM	226-5447, 220-8929
Кабель	UTP 5-я категория, 4 пары, Швеция	+	0,45	DATASTREAM	226-5447, 220-8929
Розетка RJ45	внешн., одинарная/двойная, 5 кат.	+	5/7	DATASTREAM	226-5447, 220-8929
Ethernet Card Genius	PCI, BNC/UTP	99	30		
Ethernet Card NE2000	Genius, ISA, BNC/UTP	+	24		
Fast Ethernet Card	Genius,PCI,10/100 Auto,FullDuplex	99	80		
Print Server Genius	Multiprotocol-Novell, UNIX, NT	+	166		
Ethernet Hub Genius	8-ports UTP/1port BNC	+	78		
Ethernet Hub Genius	16-ports UTP/1port BNC/1AUI,RM	+	195		
Розетка RJ45	категория 5	+	6,2		
Patch Panel	24/32/48 RJ45, кат. 5	+	163		
Patch Cord (1, 2, 3, 5m), коммуникационные шкафы (6U-45U)		+	163		
Кабель	UTP 5-я кат. 5(Solid, Patch, Англия), 1м	+	0,45		
Локальные выч. сети, проектирование,монтаж,обслуживание)		+	?		

СЕТИ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Техпомощь и консультации по ОС OS/2,Windows а также		+	?	IBA	234-4746
прогр.продуктам,сетевым технол.,лекции, семинары,обучение		+	?	IBA	234-4746

ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
IBM OS/2 Warp	32-разр.ОС,FullPack,Connect,Merlin	+	от 161	IBA	234-4746
IBM DB2/2	сист.упр.БД для OS/2,SingleUser,Client-Serv.	+	от 609	IBA	234-4746
IBM communication Manager,PC3270,TCP/IP и др.продукты		+	от 653	IBA	234-4746
Lotus Notes платформа "Клиент-сервер" для автоматич.офиса под OS/2,Win,UNIX		+	?	IBA	234-4746
Lotus Notes	инф. системы на основе Lotus Notes	+	?	BELABM	234-7972, 234-2252
Oracle 7	Oracle 7 Server	+	от 14960		
Oracle 7	Work Group Server	+	от 1850		
Oracle 7	Personal	+	от 245		
OS/2 Warp Server v.4	сетевая ОС, включ. LAN Server 5.0	+	от 850	IBA	234-4746
SQL Server Prof	промышленный сервер баз данных	+	995		
SQL Anywhere 5.5	многоплатформенный сервер баз данных	+	299		
S-Designor 5.1	создание баз дан. для более 30 СУБД	+	995		
PowerBuilder 5.0	быстрое создание бизнес-приложений	+	199		
Optima ++ 1.5	Разработка для клиент-сервер, Internet	+	295		
VisualAge,VisualGen	виз.ср-ва разр.прилож."клиент-сервер"	+	?	IBA	234-4746

БАЗЫ ДАННЫХ, СПРАВОЧНИКИ

Наименование	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Адресные базы данных по РБ,СНГ,Европе на дискетах и CD	+	?	ИНФОПЛЮС	227-1038, 220-4436
"Новости внешней торговли": еженедельно, экспресс-информация,	+	?	ДЕКЛА-С	222-5800, 232-3171
экспресс-информация, нормативные акты, конъюнктура, контакты	+	?	ДЕКЛА-С	222-5800, 232-3171
БД "Вся Беларусь - 96" (80000 записей)		?	И.М.А.	259-8584
БД Законодательство, финансы, коммерция, производители и др.		?	И.М.А.	259-8584
"ЮрИнформ", БД по зак-ву РБ, DOS/Win., актуализ. 2р./нед.		199/400	СОФТИНФОРМ	213-2813 (4 линии)
"ЮрИнформ", БД по зак-ву РФ, DOS/Win., актуализ. 2р./нед.		199/400	СОФТИНФОРМ	213-2813 (4 линии)
Предприятия,колхозы,базы Минска,РБ,СНГ,Польши,Европы,ТНВЭД	+	?	ЧП КОМЛЕВ	226-0604

ВСЕ ДЛЯ БУХГАЛТЕРА

Наименование	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
1С:Бухгалтерия-проф. 6.0 Win3.11,адапт.,дост.,установка	+	165		
1С:Бухгалтерия-проф. 6.0 Win95,адапт.,дост.,установка	+	200		
1С:Бухгалтерия-проф. 6.0 Win3.11,сетевая,адапт.,дост.,установка	+	350		
1С:Бухгалтерия-проф. 6.0 Win95,сетевая,адапт.,дост.,установка	+	400		
1С:Бухгалтерия-проф. под Win95	+	от 125	ТРАЛЕКС	268-5166, 268-5079
Анжелика - все программы для вашего бизнеса. Windows	+	20-150	GOLDEN SOFTWARE	268-5442

ОБУЧЕНИЕ

Наименование	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Oracle 7, авторизованные курсы, выд. сертиф.	+	?	COMPIT SYSTEMS	221-2311, 221-5351

ТЕЛЕФАКСЫ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
OKIFAX 350	Термальн.,рулон А4/30м,9,6 Kbps,16 gray	12	?		
OKIFAX 460	Терм., обрезка бумаги, автоотв.,	12	?		
корр. ошибок,48 номеров автонабора, 64 тона серого		12	?		
OKIFAX 1050	Светодиодный,4 стр/мин, лоток на 250л.,возм.	12	?		
плата интерф. с PC,режим сканера,копир. и внешн. факс-модема		12	?		
OKIFAX 350	Thernal,A4/30 meter roll,9.6Kbps,16 grayscales	12	349	БЕВАЛЕКС	249-9078, 249-9011
OKIFAX 460	Thernal,cutter,TAD&ECM stand.,48н.пам.,64 grayscales	12	499	БЕВАЛЕКС	249-9078, 249-9011
Olivetti OFX 3100/T	струйный, об.бум.,пам. 1Мб, подкл. к ПК	12	990	ТУССОН	236-4288, 236-5931
Panasonic KX-F130/700		12	315	ЭЛЬДОР	220-5875
Panasonic KX-F680/780	а/отв., а/дозвон, ЖКИ	+	350/390	ДИСПЕРАДО	263-9048, 263-9122
Panasonic KX-F680BX	ЖКИ, пам, а/отв.	12	от 340	Белинтерстандарт	236-5234, 236-8635
Panasonic KX-F780BX	ЖКИ, пам, а/отв., а/обр.	12	от 390	Белинтерстандарт	236-5234, 236-8635
Panasonic KX-F780	м/габ.,ЖКИ,а/обр.,12н.пам.,спикер,цифр.а/отв.	12	410	БЕЛАШ-МИКРОДОМ	232-7666
Panasonic KX-F680/780	ЖКИ,цифр.а/отв,спикер,а/дозв.,а/обр.,пам.	12	от 355	ПЕОЛА&М	266-9660, 266-5456
Panasonic UF-S1/V60	ЖКИ, цифр.а/отв,спикер,корр.ош.,память	12	от 325	ПЕОЛА&М	266-9660, 266-5456
Samsung SF-30/100	ЖКИ, пам, спикер	12	от 220	Белинтерстандарт	236-5234, 236-8635
Samsung SF-2800	ЖКИ,цифр.а/обр,ЖКИ,пам.,серт. РБ	12	от 335	ПЕОЛА&М	266-9660, 266-5456
Samsung SF-30	домашний	12	233		
Samsung SF-100	ЖКИ,35 номеров ускор.набора	12	279		
Samsung SF-600	ЖКИ,70 номеров ускор.набора,а/под., 10л.,	12	312		
Samsung SF-2800	ЖКИ,а/обр.,а/под., 10л.	12	389		
Samsung SF-5500	ЖКИ,лаз.печ,а/обр.,а/под., 10л.	12	895		
Samsung SF-30	домашний	12	233		
Samsung SF-100	ЖКИ,35 н.пам.,уск.наб.,интерф.для а/отв.	12	279		
Samsung SF-600	а/загрузка,реж.отлож.пер.,интерф.для а/отв.	12	312		
Samsung SF-800	90н.пам.,а/загрузка,цифр.а/отв.	12	354		
Samsung SF-1600	а/загрузка,реж.отлож.пер.,интерф.для а/отв.,а/обр.	12	334		
Samsung SF-2800	90н.пам.,а/загрузка,ДУ,цифр.а/отв.	12	389		
Samsung SF-30/100/2800,дом.,память/ЖКИ/цифр.,а/отв.,а/обр.,склад,серт.РБ		12	?	БИ-ПРОЕКТ	232-5376, 232-5068
Samsung SF-30	домашний,сертификат РБ	?	?	ДЖЕНТИ	268-4233, 268-5397
Sharp FO-155/355/455	ЖКИ,память,цифр.а/отв.,а/обр.,склад	12	?	БИ-ПРОЕКТ	232-5376, 232-5068
Sharp	ЖКИ, сертификат Минсвязи РБ	12	?	ТЕХ	239-9847, 239-9805
	в ассортименте, б/у и новые, гарантия	+	от 180	ДУМИ	268-5875

ПРАЙС

Цена 1 строки и 1 кв.см логотипа в таблице «ПРАЙС» — 50.000 руб. Скидки только рекламным агентствам. Т/ф 226-96-78, пейджер 278-11-01 (абонент № 2976)

КОПИРОВАЛЬНЫЕ АППАРАТЫ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Canon FC-210/FC-230/PC-770/NP-6012			?	КОПИПРО	239-6721
Canon FC-210/230	A4, 4 к/мин, E16, ручн./автоподача	12	от 400	ПЕОЛА&М	266-9660, 266-5456
Canon FC-210	A4, 4-6 к/мин, E16	12	435	ЭЛЬДОР	220-5875
Canon FC-210	A4, 4-6 к/мин	+	400	ДИСПЕРАДО	263-9048, 263-9122
Canon FC-210	A4, 4 к/мин, E-16	12	от 400	Белинтерстандарт	236-5234, 236-8635
Canon FC-230	A4, 4-6 к/мин, автоподача бумаги	+	500	ДИСПЕРАДО	263-9048, 263-9122
Canon FC-230	A4, а/подача,4 к/мин	12	от 510	Белинтерстандарт	236-5234, 236-8635
Canon FC-230	A4, 4к/мин, лоток 50л., без вр. прогрева	12	500	ТОРИС	226-2219, 226-2412
Canon NP-1550	A4, 15к/мин	6	?	ОРГАНИЗАЦИЯ	262-0544
Canon NP-6012	A4, 12к/мин, касс. на 250л.+лоток 50л.,70-141%	12	1496	ТОРИС	226-2219, 226-2412
Canon NP 6012	A4,12к/мин,70-141%,касс. на 250л.+лоток 50л.	12	1496		
Canon NP 6216	A3,16к/мин,50-200%,касс. на 250л.+лоток 50л.	12	1900		
Canon NP 1215	A3,15к/мин,50-200%,касс. на 250л.+лоток 50л.	12	1799		
Canon NP 6212	A4,12к/мин,70-141%,ADF,касс.на 250л.+лоток50л.	12	1823		
Canon PC 770	A4,12к/мин,70-141%,касс. на 250л.+лоток 50л.	12	1202		
Canon NP-1550	A3, 15к/мин, касс. на 250л.+лоток 50л.,50-200%	12	1900	ТОРИС	226-2219, 226-2412
Canon NP-4000	A3,40к/мин.,2цв,50-150%,цены сниж.до 30.04	15	от 950	БИСПРИС	220-0926
Canon 150	A3, 15 к/мин	12	650		
Canon 155	A3, 15 к/мин, 65-142%	12	730		
Canon NP-4040	A3, 40 к/мин,50-150%,2 цв.	12	950		
Canon NP-4540	A3, 40 к/мин,50-150%,2-стор.,2 цв.,RDF	12	1290		
Ricoh FT-5010	A3, 30 к/мин,50-200%,ADF	12	1260		
Konica 1012	A3, 12 к/мин, масшт.	12	1897	НИССА	230-6754
Konica 1015	A3, 15 к/мин, масшт.	12	2199	НИССА	230-6754
Olivetti 8020	A3, 20 к/мин, 50-200%, бар на 60000 коп.	12	2290		
Olivetti 8021	A3, 21 к/мин, 50-200%, бар на 60000 коп.	12	3720		
Olivetti 8515	A3, 15 к/мин, 50-200%, бар на 60000 коп.	12	1960		
Ricoh FT 3030-3055	A4/A3, 15к/мин	15	599	БИСПРИС	220-0926
Ricoh FT-4070	A4/A3, 20 к/мин, масшт.	12	920	БИСПРИС	220-0926
Ricoh FT-4215	A3, 15 к/мин, 50-200%, кассета на 500л.+лоток 50л.	12	от 1849	ТОРИС	226-2219, 226-2412
Rocoh FT-5010	A3, 30 к/мин,масшт.,цены сниж.до 30.04	15	1260	БИСПРИС	220-0926
Mita CC-35	A4, 4к/мин, распродажа	12	519		
Mita CC-55	B4, 10к/мин, распродажа	12	992		
Mita DC-1856	A3, 18к/мин, распродажа	12	2399		
Sharp Z-20	A4, 3к/мин, распродажа	12	374		
Sharp Z-25	A4, 3к/мин, распродажа	12	473		
Sharp Z-52	A4, 8 к/мин, распродажа	12	734		
Sharp SF-2114	B4, 14 к/мин, масшт.,распродажа	12	1414		
Sharp SF-2116	A3, 16 к/мин, масшт.,распродажа	12	1894		
Sharp SF-2118	A3, 18 к/мин, масшт.,распродажа	12	2230		
Mita CC-35	A4, 4к/мин	12	520		
Mita CC-55	B4, 10к/мин	12	999		
SHARP					
Z-20	A4, 3 к/мин	+	379		
Z-25	A4, 3 к/мин	+	?		
Z-52	A4, 8 к/мин	+	?		
SF-2114	B4, 14 к/мин, масшт.	+	?		
SF-2116	A3, 16 к/мин, масшт.	+	?		
Z810	B4,8к/мин,1000к/мес.,масшт.,фото,цв.тонер	+	?		
SF-2050	A3,50 к/мин, масшт.	+	?		
Xerox XC-520	A4, 5 к/мин, 500 к/мес.	12	615		
Xerox 5009 RE	A4,8к/мин,2000к/мес.,масшт.,склад	12	1000		
Xerox 5316	A3, 13к/мин, 6000к/мес., масшт.	12	2100		
Xerox 5334	A3, 34к/мин,дуплекс,а/под.,масшт.,склад	12	5069		
XEROX					
XC-520	A4, 5 к/мин, 600 к/мес., склад	12	?		
XC-822	A4, 8 к/мин, 1000 к/мес.,масшт.,фото, склад	12	?		
5009 RE	B4,8к/мин,1500к/мес.,масшт.,цв.,склад	12	?		
5316	A3, 13к/мин, 6000к/мес.,масшт.,склад	12	?		
SHARP					
Z20/Z25	A4,3к/мин,300/400к/мес.,цв.тонер,склад	12	?		
Z52II	A4,8к/мин,800к/мес.,склад	12	?		
Z810	B4,8к/мин,1000к/мес.,масшт.,фото,цв.тонер	12	?		
SF2014/2114	B4,14к/мин,5000к/мес.,масшт.,а/под.,цв.тонер,склад	12	?		
SF2116/2118	A3,16/18к/мин,10/12тыс.к/мес.,масшт.,а/под.,сорт.,склад	12	?		
Sharp	персональные, формат A4	12	?	ТЕХ	239-9847, 239-9805
Sharp	офисные, формат A3	12	?	ТЕХ	0152-440225, 720174
Sharp	дупликаторы от 60 к/мин.	12	?	ТЕХ	0162-440225
Xerox 5009	A4, 8 к/мин, 4 цв.	12	720		
Xerox 5201	A4, 5 к/мин	12	485		
Xerox 5316	A3, 13 к/мин, масшт.	12	1999		
	в ассортименте, новые и б/у, гарантиия	+	от 220	ДУМИ	268-5875

ПОЛНОЦВЕТНЫЕ КОПИРОВАЛЬНЫЕ АППАРАТЫ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Canon CLC-200	A4/A3,2-16 к/мин, 400%	15	от 4200	БИСПРИС	220-0926
Canon CLC-350	A4/A3,4-20к/мин,50-400%	+	6400	Электросервис и К	266-0215

РИЗОГРАФЫ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Riso TR 1510	A4, 300x300dpi, протяжн.сканер	12	?		
Riso GR 1700	A4, 300x400dpi, протяжн.сканер	12	?		
Riso GR 1750	A4, 400x400dpi, протяжн.сканер	12	?		
Riso GR 2710	A4, 300x400dpi, планш.сканер	12	?		
Riso GR 2750	A4, 400x400dpi, планш.сканер	12	?		
Riso GR 3750	A3, 400x400dpi, планш.сканер	12	?		
Ricoh Priport	A3-A4, 140 к/мин, масштабир.	12	от 4200	БИСПРИС	220-0926

ПРОЕКЦИОННАЯ ТЕХНИКА

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
3M	графопроекторы, 2100-11000 лм.	12	от 415		
3M	видео/компьютерные проекторы и ЖК-панели	12	от 470		
3M	экраны проекционные	+	от 101		
3M	все виды пленок для графопроекторов	+	от 470		
CTX	видео/компьютерные проекторы	+	?	ASBIS	249-5792, 238-4821
Sharp	видео/компьютерные проекторы	+	?	ДЖЕНТИ	268-4233, 268-5397
Sharp	видео/компьютерные проекторы и панели	+	от 2170		
Liesegang	графопроекторы, эпископы	+	от 415		
MW	все типы проекционных экранов	+	от 45		
Kindermann	слайд-проекторы	+	от 209		
Белые доски	учебные, офисные	+	от 59		
TK-TBAM	доски для объявлений и эмалированные	+	от 28	ТУССОН	236-4288, 236-5931

РАДИОТЕЛЕФОНЫ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
GoldStar GT-9500	900МГц,до 3 трубок,40 каналов,ф. м/АТС	12	250	FALCON	234-4356, 234-4470
Panasonic	46-49МГц, 900МГц	12	от 90	ЭЛЬДОР	220-5875
Panasonic/Sanyo	900/30МГц,2-стор.связь трубка-база,память	6	?	БИ-ПРОЕКТ	232-4349, 231-9576
200м-4,5км,36-39МГц,47-49МГц,900МГц		12	от 99	ПЕОЛА&М	266-9660, 266-5456

ТЕЛЕФОНЫ, СИСТЕМНЫЕ ТЕЛЕФОНЫ, АВТООТВЕТЧИКИ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
АОН	говорящий, пам., секретарь	+	от 40	Белинтерстандарт	236-5234, 236-8635
Panasonic KX-T	а/дозв.,спикер,память,а/отв.	12	от 47	ПЕОЛА&М	266-9660, 266-5456
Panasonic KX-T2365	спикер, а/дозвон, ЖКИ, память 28 ном.	12	от 50	Белинтерстандарт	236-5234, 236-8635
Panasonic KX-T2365	а/дозвон, ж/к дисплей, 28 ст.памяти	+	49	ДИСПЕРАДО	263-9048, 263-9122

МИНИ-АТС

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Устройство записи телефонных разговоров		+	от 250	CS&C	270-4530, 270-4686
Alcatel 4220	0-36/8-128, серт.РБ,монтаж	12	?	КОМПИТЕКС	262-0611
AT&T Merlin Legend	4x8-80x200 абон., США, серт.РБ	12	?		
AT&T Partner	2x6-16x48, США, серт.РБ	12	?		
AT&T Сист.оператив.селект.связи, до200 абон., цена согл.конф.		+	?		
Definty G3si	до 400x2400, США, серт.РБ	12	?		
Coral	цифр., до 3840 портов, поставка, монтаж	18	?	КСЕНИА	221-4422, 221-0178
GoldStar	1x4-36x112, установка, склад	12	от 188	FALCON	234-4322, 234-4470
GoldStar	4x8-36x112, поставка, монтаж	18	от 756	КСЕНИА	221-4422, 221-0178
GoldStar	от 1x4 до 36x112,поставка,монтаж,обслуж.	12	от 185	ФОТРИС	269-9821, 269-9866
GoldStar GDK	цифр., до 30x132, поставка, монтаж	18	?	КСЕНИА	221-4422, 221-0178
Harris 20-20	80-10000, США,монтаж	12	?	КОМПИТЕКС	262-0611
Meridian	цифр., от 32 и более, консульт.,поставка,монтаж	12	?	ДТР	231-9621
NorStar	3x8, 6x16, 8x32 и более, поставка и монтаж	12	?	ТУССОН	236-4288, 235-6483
Samsung, поставка со склада,гарантия		12	от 325	ТУССОН	236-4288, 235-6483
Siemens, GoldStar	3-200 аб., серт РБ, монтаж, обслуживание	12	от 46	СЭНТЭКС	275-6334
Panasonic KX-T	офисные станции,серт.РБ	12	от 270	ПЕОЛА&М	266-9660, 266-5456
Panasonic KX-T	офисные станции,от 2x6	12	от 270	ЧП ЯНКИН	222-3807
Zodiak	3x10-48x480, поставка, монтаж	18	от 685	КСЕНИА	221-4422, 221-0178

ЭЛЕКТРОННЫЕ ЗАПИСНЫЕ КНИЖКИ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Citizen, Casio, Sharp	8-128 Kb, рус., переводчики	12	от 10	ДЕВИЛОН	250-8594, 276-8475
Citizen, Casio	8-128Kb,русифицированная,PC-совм.,переводчики	+	б/нал.	CCM	249-3006, 249-9103
Citizen	рус., 32, 64кб	12	от 39	Белинтерстандарт	236-5234, 236-8635
Language Teacher, говорящ.,анг./рус.перев.,зап.кн.,450тыс.сл.,5мод.		12	от 65	БЕЛАШ-МИКРОДОМ	232-7666

КАЛЬКУЛЯТОРЫ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Citizen	карманные, научные	12	от 5	Белинтерстандарт	236-5234, 236-8635
Citizen, Bistec, Aurora, Olivetti		12	?	ТУССОН	236-4288, 236-5931
Citizen	8-16 р., 70 наименований	12	от 2	ДЕВИЛОН	250-8594, 276-8475
Citizen SDC-395	16 р., дв. пит., распродажа	+	712т.р.		
Citizen SDC-414	14 р., дв. пит., распродажа	+	663т.р.		
Citizen SDC-428	16 р., дв. пит., распродажа	+	834т.р.		
Citizen SDC-888	12 р., дв. пит., распродажа	+	525т.р.		
Citizen SDC-395	16 р., дв. пит.	12	от 20	Белинтерстандарт	236-5234, 236-8635
Citizen SDC-414	14 р., дв. пит.	12	от 18,7	Белинтерстандарт	236-5234, 236-8635
Citizen SDC-435	16 р., дв. пит.	12	от 22	Белинтерстандарт	236-5234, 236-8635
Citizen SDC-435/428	16р.,бухгалтерские,двойное питание,скидки,	12	б/нал.		
Citizen SDC-888/852	12р.,бухгалтерские,двойное питание,скидки	12	б/нал.		
Citizen SDC-888	12 р., дв. пит.	12	от 15,5	Белинтерстандарт	236-5234, 236-8635
Citizen SDC-888	12 р., двойное питание	12	15,5	ДИСПЕРАДО	263-9048, 263-9122

ПИШУЩИЕ МАШИНКИ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
	в ассортименте	12	от 120	ЭЛЬДОР	220-5875
Canon QS-100	A4,рус./лат.,корр.ош.,луч.маркер,буфер 30зн.	12	190	Электросервис и К	266-0215
Olivetti ETP 510	A4, рус./лат., кор.	12	от 135	Белинтерстандарт	236-5234, 236-8635
Olivetti ETP 510	A4, рус./лат., корр.ош., пам. 80,автозапр.	12	135/145	ТУССОН	236-4288, 236-5931
Olivetti ET 2450MD	A3, рус./лат., ЖКИ, 32К пам.	12	580	ТУССОН	236-4288, 236-5931
Optima SP-50	A4,рус.,330мм,распродажа	12	195	ДЖЕНТИ	0239-570-700
Optima SP-524	A4,рус.,330мм,32кб,распродажа	12	300	ДЖЕНТИ	268-4233, 268-5397
Optima SP-528	A4,рус.,люкс,распродажа	12	396	ДЖЕНТИ	268-4233, 268-5397
Samsung SQ-1000	A4, рус./лат.кор.лента	12	110	ДИСПЕРАДО	263-9048, 263-9122
Samsung SQ-1000	A4, рус./лат., кор.	12	от 105	Белинтерстандарт	236-5234, 236-8635

ОФИСНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, КАНЦЕЛЯРСКИЕ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Магазин	канцтовары (более 300 наимен.),бумага,кл.карандаш		?	АДЛ-МЕД	268-4712
"Товары для офиса"	деловые наборы,дискеты,папки,ручки 50 видов		?	АДЛ-МЕД	268-4712
Любые канцтовары,бумага,факс-бумага,бухбланки,калькул.,доставка			?	ОСНОВАНИЕ	226-4904
3M	проекторы,пр.панели,аксессуары	12	?	ТУССОН	236-4288, 236-5931
Счетчики банкнот	МСК-3, МСК-4	+	200	ТУССОН	236-4288, 236-5931

ОБОРУДОВАНИЕ planMASTER

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
planMASTER	Softboard 90x120 см, ассортимент цвета	+	DM230	TVY-Трахтенберг	262-1815
planMASTER	Multiboard многофункциональный	+	DM720	TVY-Трахтенберг	262-1815

УНИЧТОЖИТЕЛИ ДОКУМЕНТОВ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Gena	полосы, перекруч.полосы 4мм, 6л./4с ф.A4, реверс	+	DM374	TVY-Трахтенберг	262-1815
Gena	кусочки 3x30, 5x30 мм, 5л./4с ф.A4, реверс, дизайн	+	DM702	TVY-Трахтенберг	262-1815

КАССОВЫЕ АППАРАТЫ, ТОРГОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Касс. аппараты	госреестр,обучение,докум. для ГНИ	12	низкие	СТЭЙС	01773-71803
Olibell CRF-1000	госреестр,8 отд.,работа с валютой	12	520/560	ТУССОН	236-4288, 236-5931
Этикет-пистолет Open Data, расходные материалы		+	52,4	ДЖЕНТИ	268-4233, 268-5397
Olibell CRF-1000, "Прима", BM 8005, денящик, госреестр, низкие цены		12	?	САБИ ПУРТА ПЛЮС	230-3648,230-8261
Oibell CRF-1000, б/у, денящик, госреестр, документы для рег. в ГНИ		12	?	САБИ ПУРТА ПЛЮС	230-3648,230-8261

УПАКОВКА

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Клейкие ленты:скотч,2-стор.,маскировочные,монтажные			?		
Машины для упаковки в термоусадочную пленку, тунельные			?		
Оборудование для вакуумной упаковки			?		
Упаковочные аппараты:настольные,ручные;для уп.коробов,мешков			?		
Пленка термоусадочная,пищевая для продуктов,ширина 30,45,60 см			?		
Мешки,пакеты и сумки пищевые (бум.,п/э, со спец.покр.),мусорные			?		

РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ КОПИРОВАЛЬНЫХ АППАРАТОВ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Барабаны, тонеры, картриджи для Sharp, Canon, Mita, Xerox		+	?	ТРУШО	247-7416,246-2009
Барабаны, картриджи, тонеры, запчасти для Canon		+	?	Электросервис и К	266-0215
Барабаны, картриджи, тонеры, запчасти для Canon		+	?	ТОРИС	226-2519, 226-2412
Барабаны, тонеры, запчасти для Ricoh		+	?	ТОРИС	226-2519, 226-2412
Барабаны, картриджи, тонеры для Sharp		+	?	ТОРИС	226-2519, 226-2412
Барабаны, картриджи, тонеры для Mita		+	?	ТОРИС	226-2519, 226-2412
Картриджи, тонер, барабаны для Sharp,Canon,Xerox,Panasonic,Mita			от 7,5	Р.Т.С.	236-3332, 236-3944
Картриджи, тонер к Canon,Mita,Xerox,Sharp,HP LJ		+	?	АРТРОНАС	268-7627
Картриджи, тонеры, девелоперы, барабаны к Mita CC10/20		+	?	ДЖЕНТИ	268-4233, 268-5397
Картриджи, тонеры, девелоперы, барабаны к Sharp		+	?	ДЖЕНТИ	268-4233, 268-5397
Картриджи E16/300 для Canon 230/210		-	75	Белинтерстандарт	236-5234, 236-8635
Тонер	Canon NP1215/1550, туба 190г		от 8,5	Р.Т.С.	236-3332, 236-3944
Тонер	Canon 4000, 1500 г, черный, цветной		?	ЮНИЛЭНД	245-2206
Тонеры, картриджи, барабаны, Canon, Ricoh, Mita, Sharp			?	КОПИПРО	239-6721
Тонеры, картриджи, барабаны, запчасти для Xerox			?	СКАНЭКС	220-6206, 220-3012
Тонеры, девелоперы, картриджи для Canon, Ricoh, Mita, Sharp, RX			?	Элпай НПП Химрем.	213-3218, 213-3890
Тонер	Canon NP1215/1550, Германия, туба 190 гр.	+	8	ТОРИС	226-2519, 226-2412
Тонер	Canon NP сер. 4000, 1,5 кг-20000 копий	12	80	БИСПРИС	220-0926
Тонеры и запчасти к любым моделям Xerox и Sharp		+	?	БИ-ПРОЕКТ	232-4349, 231-9576

РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРИНТЕРОВ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
	HP LJ, II,III,IIP,IIIP,4P,4L,4.4M,4M+,5L,5P	+	?	ТРУШО	247-7416,246-2009
Картриджи	к струйным и лазерным принтерам		от 27	ТРАЛЕКС	268-5166, 268-5079
Картриджи	к HP LJ, HP DJ, Canon, Epson Stylus		?	КОПИПРО	239-6721
Картриджи	к HP DJ, Canon, Epson; color, black, заправка		от 13	COMTRIS	221-3876
Картриджи	к Epson, Star, Oki, HDP, CPF		от 3	COMTRIS	221-3876
Картриджи	к HP 4, 4L, 4P, 5L		от 68	COMTRIS	221-3876
Картриджи для всех моделей лазерн. и струйн. принтеров HP		+	от 25	ТОРИС	226-2519, 226-2412
Картр. к HP DJ3x,5x,600,850C,1200c,1600c,Canon,Epson,чернила,запр.			?	Элпай НПП Химрем.	213-3218, 213-3890
Картриджи	к матр. принтерам Epson LX,FX,LQ,DFX,Star	-	от 3	СИНКЛ-КОМ	223-5313, 223-0478
Картриджи	к струйн. принтерам Epson, Canon, HP	-	от 27	СИНКЛ-КОМ	223-5313, 223-0478
Картриджи	к лазерным принтерам HP LJ 4L, 4V, 5L, 4MP	-	от 80	СИНКЛ-КОМ	223-5313, 223-0478
Картриджи	к HP DJ 3xx,5xx,6xx,850C,750,1XXX,b/w,color,original HP	12	от 27	ELKO	236-9754, 236-8663
Картриджи	к HP DJ 3xx,5xx,6xx,850C,1200C,1600C	+	от 27	АРТРОНАС	268-7627
Картриджи	к матр.пр.Epson,Panasonic,Olivetti,Oki,Star и др.	+	от 4	АРТРОНАС	268-7627
Картриджи	к Canon BC01/02/20/21,Epson400/800/820/1000,цв.	+	от 13,5	АРТРОНАС	268-7627
Картриджи, тонер к Epson EP-L3000/5000/5200/2600,Panas.		+	?	АРТРОНАС	268-7627
Картриджи, тонер к HP LJ 2/3,2P/3P,4L/4P,4/4+/4M,4V,5L5P/5MP		+	?	АРТРОНАС	268-7627
Картриджи, тонер, бар. для лаз. принт. HP LJ,Oki,Panasonic			от 15	Р.Т.С.	236-3332, 236-3944
Картриджи к матр. принт. Epson, Oki, Star, Fujitsu, Panasonic		-	нал,б/н	МЕДХОР	220-2356, 210-4316
Картриджи для струйных принтеров HP DJ, Epson, Canon, Fujitsu		-	нал,б/н	МЕДХОР	220-2356, 210-4316
Картриджи	для лазерных принтеров HP LJ	-	нал,б/н	МЕДХОР	220-2356, 210-4316
Картриджи, чернила для струйных пр. Canon, HP DJ, Epson			от 15	Р.Т.С.	236-3332, 236-3944
Картриджи для матричных принтеров Epson, Oki, Star и др.			от 3,5	Р.Т.С.	236-3332, 236-3944
Картриджи для струйных принтеров Lexmark 1020-2050 color			41	IMC COMPUTERS	223-9177, 222-4482
Картриджи для струйных принтеров Lexmark 1020-2050 black			33	IMC COMPUTERS	223-9177, 222-4482
Картриджи для лаз. принтеров Lexmark Optra E			65	IMC COMPUTERS	223-9177, 222-4482
Картриджи для лаз. принтеров Lexmark Optra R+			281	IMC COMPUTERS	223-9177, 222-4482
Optra E photoconductor			85	IMC COMPUTERS	223-9177, 222-4482
Тонер-картридж	HP LJ II(D,P/+),III(D,P,Si),4(L/P,V,+,Si),original HP	12	от 78	ELKO	236-9754, 236-8663
Тонеры, картр. к HP LJ 2/3,2P/3P,4L/P/M/V,5L/P,Epson,Panas.запр.			?	Элпай НПП Химрем.	213-3218, 213-3890
Тонер	к лазерным принтерам HP,Panasonic, заправка	-	от 14	СИНКЛ-КОМ	223-5313, 223-0478
Чернила Black, HP,Canon,Epson,Olivetti,Fujitsu,Oki,Apple,Xerox,Samsung			1,5-6	ЭКВАДА	223-1596, 226-7660
Чернила 3 color, HP,Canon,Epson,Olivetti,Oki,Apple,Lexmark,Samsung			от 5	ЭКВАДА	223-1596, 226-7660
Чернила	Fullmark,Basf к HP DJ,Epson,Canon	+	от 6	АРТРОНАС	268-7627
Чернила, заправки	HP,Epson,Canon,BJ	-	от 6	СИНКЛ-КОМ	223-5313, 223-0478

ТЕРМОБУМАГА

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
	210x30, Германия	-	от 1,39	Белинтерстандарт	236-5234, 236-8635
Andrax fax	210x30, Германия	-	1,25	ДИСПЕРАДО	263-9048, 263-9122
	210,216x30, доставка		?	ОСНОВАНИЕ	226-4904
	для факса 210x30		от 3	СИНКЛ-КОМ	223-5313, 223-0478
	210x30, доставка		нал,б/н	МЕДХОР	220-2356, 210-4316
	210x30, 216x30		65т.р.	СНАП	277-8061
			от 1,42	ДАВТРЕЙД	234-1649

БУМАГА

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Для принтеров	A4, 80г/м, 500л., доставка		от 3	ПЕОЛА&М	266-9660, 266-5456
A3/A4, рулон 210/420мм, Швеция, Беларусь			?	СНАП	277-8061
Canon, A4, A3, 80 г/м, 100 г/м, 130 г/м, Финляндия			от 4/8	Электросервис и К	266-0215
Бумага писчая, для факсов, к/а, принтеров, беспл.доставка			?	ЛОРМА	250-5961
Xerox Business	A4/A3, 500 листов, 80 г/м		4,5/9		
Xerox Colotech	A4, 500 листов, 100 г/м		10		
Xerox Colotech	A4, 250 листов, 160 г/м		20		
Xerox	A4, для струйных принтеров, 200 л.		15		
Писчая	A4, доставка		нал,б/н	МЕДХОР	220-2356, 210-4316
Офисная	A4/A3, 500л., 75-100г/м., Финляндия, доставка		нал,б/н	МЕДХОР	220-2356, 210-4316
Цветная	A4, 500л., 80 г/м, Финляндия, доставка		нал,б/н	МЕДХОР	220-2356, 210-4316
ЛБК-1-210/240/390ммx12", 2000л., перфорация, стопа, доставка			нал,б/н	МЕДХОР	220-2356, 210-4316

БУМАГА (продолжение)

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Лента 210,420мм, рулон, 100п.м,пластмассовая втулка, доставка			нал,б/н	МЕДХОР	220-2356, 210-4316
Чековая лента 38, 40, 44, 57, 57x2, 69, 76, 76x2мм, доставка			нал,б/н	МЕДХОР	220-2356, 210-4316
Самокопир. A4/A5; 2, 3, 4, 5-слоевая, перф., стопа, доставка			нал,б/н	МЕДХОР	220-2356, 210-4316
Бланки накладных ТТН-1, ТН-2 для ПЭВМ, самокопир.			б/н	МЕДХОР	220-2356, 210-4316
Самокопирующаяся 2, 3, 4, 5-слойная, цв., белая			?	ПАНТАС	262-0003, 262-4048
Бумага A4, A3, 80 г/м (Швеция)			?	ПАНТАС	262-0003, 262-4048
Бумага 210/240/420 на 12 ", стопа, перфорация			?	ПАНТАС	262-0003, 262-4048
Писчая, для факса,принтера,для множ.техники,самокопирующая,доставка			?	ОСНОВАНИЕ	226-4904
Чековая лента			?	КОНДОР	226-4387, 224-1151
Для принтеров			?	КОНДОР	226-4387, 222-2123
Для множительной техники и пиш. машинок			?	КОНДОР	224-1151, 222-2123
Мелованная	90-250 г/м, за тонну		1900-2200		
Картон	мелованный, за тонну		от 2100		
Картон	немелованный, за тонну		от 3500		
Элитный картон	за тонну		от 4000		
Stroumpack	картон упаковочный, за тонну		1800		
Этикеточная	в листах, за тонну		от 2250		
Для к/а	A4/A3, за пачку		4,53/9,2		
Raflatak	самокл., белая, цв., металлизир., за лист		от 0,35		
DataCopy	80 г/м		от 4	ДАВТРЕЙД	234-1649
CopySeven	80 г/м		от 3,8	ДАВТРЕЙД	234-1649
MasterCopy	80 г/м		86000	ДАВТРЕЙД	234-1649
KaskadCopy	цветная в ассорт., 80 г/м		от 8,6	ДАВТРЕЙД	234-1649
ЛБК 210/240/420x12			от 14,5	ДАВТРЕЙД	234-1649
Лента для принтеров (рулоны 210,310,420мм),доставка			?		
Лента чековая (ширина ролика любая), доставка			?		
Офисная, писчая, для к/аппаратов, (A3, A4), доставка			?		
ЛБК-1, перфорированная в стопе, доставка			?		
Термобумага (210x30), доставка			?		
Коробки из гофрокартона, доставка			?		
VilatCopy	A4/A3, 80 г/м, 500л, белизна 93%		85т.р.		
VilatWriting	A4/A3, 65 г/м, 500л, белизна 86%		75т.р.		
VilatWriting	A4/A3, 60 г/м, 500л, белизна 90%		60т.р.		
VilatTyping	A4/A3, 5 кг, белизна 75%, за 1 кг		17т.р.		
Газетная	за тонну		14000т.р.		
Офсетная №1	за тонну		24000т.р.		
Книжно-журнальная для офсетной печати, за тонну			17000т.р.		
Типографская №2	за тонну		15000т.р.		
Самоклеящаяся белая 3-х видов			от 1,05		
Самоклеящаяся флуоресцентная			от 1,85		
Пленка самоклеящаяся в ассортименте			от 2		

АУДИО-, ВИДЕО-, БЫТОВАЯ ТЕХНИКА

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
ВП Orion VR-44NC	пишущий,цифр.,автотрекинг,ДУ,опт.-120	12	140/135	SKY SYSTEMS	231-1470, 239-3315
ВП GoldStar RN-800AW,2 гол.,НЧ,а/тр.,а/очист.гол.,PAL/SECAM/NTSC		12	168		
TV GoldStar CF20E20B	51см, ДУ, 24 Systems, часы, будильник	12	290		
TV GoldStar CF29C36X	72см, ДУ, 24 Systems, стерео, рус. телетекст	12	680		
TV Orion TV-2002NC	51см,OSD,ДУ,MC,multisys.,НЧ,опт./розн.	12	235/250	SKY SYSTEMS	231-1470, 239-3315
TV Casio LCD color	диагональ 7,8,10см,карманные,автомобильные	12	б/нал.		
Цифр. ф/камеры Casio,320x240,640x480dot,PC-link for Windows		12	б/нал.		

ТОВАРЫ ДЛЯ ОТДЫХА И СПОРТА

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Бильярды всех размеров с доставкой и установкой			?	РУПТУР	255-2024
Шары, кии, лампы, аксессуары для игры в бильярд			?	РУПТУР	255-2024
Велотренажеры Kettler, Fitness Club, дост., сборка б/п		+	от 135	АТЛЕТИКСПОРТ	239-6193
Степперы Kettler, Fitness Club, дост., сборка б/п		+	от 80	АТЛЕТИКСПОРТ	239-6193
Бег. дорожки Kettler, Fitness Club, дост., сборка б/п		+	от 380	АТЛЕТИКСПОРТ	239-6193
Гребные тренажеры Kettler, Fitness Club, дост., сборка б/п		+	от 333	АТЛЕТИКСПОРТ	239-6193
Тренажеры для бодибилдинга Kettler, Fitness Club, дост.,сб.б/п		+	от 90	АТЛЕТИКСПОРТ	239-6193
Теннисные столы Kettler, Fitness Club, дост.,сб. б/п		+	от 280	АТЛЕТИКСПОРТ	239-6193
Солярии Kettler, Fitness Club, дост.,сборка б/п		+	от 646	АТЛЕТИКСПОРТ	239-6193
Штанги, гири, гантели, доставка, сборка б/п		+	от 1,3	АТЛЕТИКСПОРТ	239-6193
Аксессуары для спорта, Kettler, Fitness Club, дост., сборка б/п		+	от 4	АТЛЕТИКСПОРТ	239-6193
Гимнастические снаряды и оборудование для спортивных игр		+	?	АТЛЕТИКСПОРТ	239-6193

РЕКЛАМА И ПОЛИГРАФИЯ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Переплет на оклеечной машине MODOB INTROL 250			?		
Все виды издательских и полиграфических работ			?		
Визуальная реклама (дизайн, изготовление)			?		
Все виды наружной рекламы, паспортизация, полиграфия			?	NEW CONNECTION	226-0695, 226-1903
Трехлетний опыт работы на рекламном рынке Минска			?	NEW CONNECTION	226-0695, 226-1903
Визитки, фирменные бланки, наклейки (шелкография)			?		
Разработка фирменного стиля (знак, логотип и т.д.)			?		
Наружная реклама всех видов (вывески, витрины, транспорт)			?		
Визитные карточки, бланки, рекламные листовки, брошюры			?	АЛЬТИОРА	232-9161, 210-0169
Этикетки (в т.ч. самоклеящиеся)			?	АЛЬТИОРА	232-9161, 210-0169
Изготовление полноцветных самоклеящихся этикеток			?	UNIFLEX	269-1375, 210-1292
Печать на упаковочных материалах			?	UNIFLEX	269-1375, 210-1292
Печати, штампы (защита, гарантия) за 1 час - 6 дней (лиц №12)			?	АДЛ-МЕД	268-5707, 268-5506
Датеры, нумераторы, подушки, мастика, самонаборн.штампы и др.			?	АДЛ-МЕД	268-5707, 268-5506
Печати металлические, пломбаторы, пломбы, шпагат, гнезда			?	АДЛ-МЕД	268-5707, 268-5506
Визитки (офсет, тиснение, шелкография, срочные)			?	АДЛ-МЕД	268-5707, 268-5506
Бланки, этикетки, листовки и др. полиграфические услуги			?	АДЛ-МЕД	268-5707, 268-5506
Бэджи, ярлыки, буклеты, удостоверения, упаковка			?	АДЛ-МЕД	268-5707, 268-5506
Нанесение информации на ручки, папки, ежедневники и др.			?	АДЛ-МЕД	268-5707, 268-5506
Цветная и черно-белая ксерокопия A4-A3				МВС	261-2523
Поставка самоклеящихся этикеток				ПЛАНТЕЯ	241-8744, 240-0303
Изготовление оригинал-макетов этикеток				ПЛАНТЕЯ	241-8744, 240-0303
Все виды наружной и внутренней рекламы			?		
Плоттерная резка пленки			от 1		
Цветная печать на струйном плоттере			?		
Наружная реклама (выносные и стац. щиты, вывески, указатели)					
Цветная печать на струйном плоттере. Плоттерная резка пленки					
Оформление рекламных экспозиций и выставок					
Фирменный стиль (знаки, визитки, бланки, приглашения, конверты)					
Издательские услуги (плакаты, проспекты, календари, этикетки, упаковка)					
Этикетки, брошюры, буклеты, бланки			?	КАМТАТ	231-9405
Издательские услуги: фото, репро, дизайн			?		
Издательское оборудование Linotype-Hell		-	?		
Мас-совместимые компьютеры и периферия			?		
Цветопробное оборудование от фирмы 3M			?		

ТЕХНИЧЕСКИЕ И КОНСУЛЬТАЦИОННЫЕ УСЛУГИ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Запись и копирование на CD-ROM (диски "Verbatim") 1 Mb			0.02	IMC COMPUTERS	223-9177, 222-4482
Заправка, техобслуживание любого оборудования Xerox и Sharp		+	?	БИ-ПРОЕКТ	232-4349, 231-9576
Заправка картриджей копир. аппаратов Sharp, Xerox		+	?	ТЕХ	239-9865
Ремонт факсов Panasonic, Toshiba и др., ПК и др.оргтехники		+	?	ДУМИ	268-5875
Ремонт, заправка копировальной техники и лазерных принтеров		+	?	ЧП ТРУБАЧ	231-7082
Ремонт копировальной техники		+	?	ТЕХ	239-9865
Ремонт бытовой техники Sharp и др.		+	?	ТЕХ	239-9865, 220-0897
Модернизация и ремонт компьютеров			?	COMTRIS	221-3876
Модернизация и ремонт ПК, периферии, мониторов, БП			?	СИНКЛ-КОМ	223-5313, 223-0478
Модернизация компьютеров, сети "под ключ"		+	?	ЮНИСАТЕЛ	221-4358, 221-7737
Обслуживание ВТ, скорая компьютерная помощь			?	СИНКЛ-КОМ	223-5313, 223-0480
Расходные материалы, заправка и ремонт копировальной техники			?	Элпай НПП Химрем.	213-3218, 213-3890
Ремонт, заправка, обслуживание копировальной техники		+	?	ТОРИС	226-2519, 226-2412
Ремонт и сервисное обслуживание техники Sharp и Mita		+	?	ДЖЕНТИ	268-4233
Ремонт и сервисное обслуживание техники Sharp и Mita		+	?	ДЖЕНТИ-СЕРВИС	263-1126
Установка мультимедиа			?	СИНКЛ-КОМ	223-5313, 223-0479

СТРОИТЕЛЬНЫЕ И ОТДЕЛОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Цемент M400/M500 в мешках, 50 кг., доставка			75000	ДИНФО-ЦЕНТР	230-2570, 230-2571
Известь гидратная в мешках, 16 кг., доставка			4000	ДИНФО-ЦЕНТР	230-2570, 230-2571
Шифер восьмиволновой, доставка				ДИНФО-ЦЕНТР	230-2570, 230-2571
Плиты отдел. гипсоволокнистые,Авангард-KNAUF,доставка			3	ДИНФО-ЦЕНТР	230-2570, 230-2571
Маты и плиты теплозвукоизоляционные			дог.	ДИНФО-ЦЕНТР	230-2570, 230-2571
Смеси шпаклевочные, облицовочные			дог.	ДИНФО-ЦЕНТР	230-2570, 230-2571
Стекло оконное, узорчатое, услуги по нарезке			?	ОРГАНИЗАЦИЯ	294-3788,294-1473
Элитная вагонка, рейка, наличник, плинтус и др.пиломатериалы			?	ФЛОС	260-3091,260-1989

РАЗНОЕ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
Счетчики учета газа Г2,5; Г4; Г6		+	58-65	АКТАМ	226-0486,276-8277
Счетчики учета воды dy=15 мм		+	?	АКТАМ	226-0486,276-8277
Чистка ковровых покрытий, мягкой мебели			?	ФЛОС	260-3091,260-1989

ЛИКБЕЗ

Ну о-очень много спутникового ТВ

В предыдущих статьях были рассмотрены наиболее дешевые системы приема, которые могут удовлетворить телезрителей, интересующихся определенными каналами с конкретного спутника. Также речь шла о системах экономического класса, в свою очередь предоставляющих пользователю достаточно широкие возможности выбора программ и спутников в области открытого спутникового ТВ.
В этом номере мы завершаем разговор о различных классах систем спутникового ТВ и их возможностях. Речь пойдет о системах высшего и среднего классов.



Эти системы объединены в одну группу не случайно: они имеют декодер для просмотра кодированных программ, что открывает перед телезрителем границы платного спутникового ТВ.

Возможности таких систем на порядок выше всех тех, речь о которых шла в предыдущих материалах. Во-первых, размеры приемной антенны в данном классе начинаются от 2 м. Этот момент важен именно потому, что только увеличение размера приемной антенны способствует повышению мощности принимаемого сигнала без изменения уровня шума. Применение же различного рода усилителей с антеннами меньшего размера не может дать равнозначного эффекта.

Во-вторых, приемная техника систем спутникового ТВ среднего и высшего классов универсальна, т.е. способна принимать не только аналоговое, но и цифровое ТВ, качество которого намного выше. Многие программы переходят или собираются переходить на цифровой стандарт вещания, что автоматически избавит владельцев таких систем от усовершенствования своего оборудования в будущем.

В-третьих, в комплектацию систем спутникового ТВ среднего и высшего классов входит как минимум один декодер. Телезритель получает возможность принимать наиболее интересные кодированные программы и как бы смотреть уже элитарное телевидение, способное наиболее полно удовлетворить его запросы.

Это действительно так. В жизни любого человека остается мало времени для просмотра телепередач. Это может быть полчаса или 2 часа в 6 часов утра либо в 10 часов вечера. Поэтому, если телезритель имеет возможность реально принимать 10--20 программ, то с большой долей вероятности в определенный временной промежуток он найдет 1--2 программы, способные в той или иной степени соответствовать его интересам. При наличии же возможности выбора из 250 каналов вероятность найти желаемые программы существенно возрастает. К тому же не стоит забывать, что каналы спутникового ТВ транслируются на различных языках, что также сужает возможности выбора. Поэтому кажущаяся на первый взгляд ненужность столь огромного количества принимаемых программ ошибочна.

Что же в количественно-цифровом выражении предоставляют пользователю системы спутникового ТВ среднего и высшего классов? Это — возможность приема программ на территории Беларуси примерно с 20 спутников. Количество телевизионных каналов, не учитывая цифровые — около 200, число спутниковых радиопрограмм — до 400. При этом существует возможность просмотра порядка 50 программ закрытого спутникового ТВ. Из них 30 закодированы в стандарте *Eurocrypt*, декодер для расшифровки которых, как правило, входит в стандартную комплектацию систем данной группы. Таким образом, владелец такой системы в Беларуси может без труда выбрать программу, удовлетворяющую его вкусам и потребностям в определенный временной отрезок.

Системы спутникового ТВ среднего и высшего классов позволяют наиболее полно раскрыть качественные возможности телевизоров последнего поколения. Ведь нередко бывает, что потребитель, купивший дорогой импортный телевизор, даже и не подозревает, какую качественную «картинку» он может получить на экране своего телевизора: программы же местного эфирного телевидения оставляют, мягко говоря, желать лучшего.

Подводя итог ряду статей о различных классах систем спутникового ТВ, хотелось бы сделать некоторые обобщения. Спутниковое ТВ, как это ни парадоксально, может показаться и ужасно интересным, и, наоборот, невероятно скучным. Для того, чтобы не случилось второго, потребителю нужно определиться, что же именно он хочет увидеть на экране своего телевизора, принимая программы спутникового ТВ. Если уровень его запросов совпадает с уровнем возможностей выбранной системы — будь то недорогой комплект или высококлассная система, он не разочаруется в «космическом» ТВ. Однако лучше вообще не совершать покупки в случае несоответствия запросов и возможностей, т.к. это не принесет ни морального, ни материального удовлетворения. Программы спутникового ТВ нужно смотреть с удовольствием и наслаждением, а не сидеть перед экраном телевизора лишь потому, что приобрели дорогую «игрушку», о чем сожалеете.

Виталий ОВЧИННИКОВ

ПРЕДЛОЖЕНИЯ СИСТЕМ СПУТНИКОВОГО ТВ

Фирма	Диаметр приемной антены, м	К-во каналов	Цена, $	Телефон	Примечание
UNI SATEL	0,6...0,9	от 15	от 130	227-3147 221-7737	комплектующие оптом и в розницу
	от 1,2	от 40	от 300		
ТЕХНОИНТОРГ	от 0,9	от 20	от 250	232-8063	приемники, конверторы, позиционеры

НОВОСТИ

Проекту «НТВ+» — полтора года

«НТВ+» -- долгосрочный проект, который должен начать давать прибыль примерно через 5 лет. (Похожая цифра фигурирует в бизнес-планах других европейских проектов платного спутникового ТВ.)

Проекту «НТВ+» примерно 1,5 года. С этой точки зрения темпы продаж оборудования выглядят весьма приемлемыми. На середину марта продано примерно 35.000 комплектов аппаратуры. Выявился явный лидер по продажам аппаратуры «НТВ+» -- московская корпорация *General Satellite*, реализовавшая в период мартовских скидок (с 8 февраля по 8 марта) около 8000 комплектов.

В то же время стала появляться информация о попытках взлома системы кодирования программ и предложении пиратской продукции для просмотра «НТВ+». По мнению экспертов, технические возможности для взлома системы кодирования «НТВ+» есть. Не появились пока экономические предпосылки.

Каково же отношение небольших монтажных фирм к проекту «НТВ+»? Довольно холодно к нему относятся фирмы из западных регионов экс-СССР. Наибольшее раздражение вызывает необходимость покупать вместе с декодером весь комплект аппаратуры. В восточных же регионах европейской части России и на Урале проект «НТВ+» принимается с большим воодушевлением. Причина — в практическом отсутствии конкуренции со стороны европейских спутников: их там «видно» значительно хуже или «не видно» вообще.

Eurosport популярен. Надолго ли?

Подведены итоги распространения телевизионных каналов в Европе. На 1-м месте оказался *Eurosport* -- его могут принимать в 72 млн домов. Однако в связи с последними событиями -- прекращением трансляции гонок *Formula-1* -- неизвестно, удержит ли *Eurosport* свои позиции, если не возобновит трансляцию. По сообщению менеджера *Eurosport*'а Винсента **Шюпена**, прямой трансляции гонок не планируется. *Formula-1* будет транслироваться в записи и неполностью.

На 2-м месте в Европе -- информационный канал *CNN* -- 59,7 млн домов, за ним следуют *NBC Europe*, *TV 5 Europe* и *MTV Europe*.

Соб. инф.

АВТОМАГАЗИН

Модель	Комплектация	Тип двигателя	Раб. объем, куб.см	Мощность, л.с.	Макс. скор., км/ч	Тип кузова	Дверей/мест	Год выпуска	Цвет	Примечание		Цена	Продавец	Телефон
MAZDA														
121 1,3i	ЦЗ,ГУ,И,А2	Б	1300	75	168	Х	5/5	97	на выбор	не растаможен	$	9.200	ХОЛПИ	259-5873, 259-5872
323 1,4i	ЦЗ,ГУ,И,ПБ,А2	Б	1350	75	170	Х	3/5	97	на выбор	не растаможен	$	11.480	ХОЛПИ	259-5873, 259-5872
323 1,5i	ЦЗ,ГУ,И,А2	Б	1491	90	176	С	4/5	97	на выбор	не растаможен	$	12.380	ХОЛПИ	259-5873, 259-5872
323 1,8i	ЦЗ,ГУ,И,РК,ЭО,ABS,П,Б,ЭЗ	Б	1840	115	194	С	4/5	97	на выбор	не растаможен	$	13.870	ХОЛПИ	259-5873, 259-5872
626 2,0i	ЦЗ,ГУ,И,РК,ЭО,ABS,П,Б,ЭЗ	Б	1991	117	202	С/Х	4/5	97	на выбор	не растаможен	$	16.800	ХОЛПИ	259-5873, 259-5872
626 2,5iV6	ЦЗ,ГУ,И,КС,РК,ЭО,ABS,П,Б,ЛД,К,ЭЗ	Б	2497	167	230	Х	5/5	97	на выбор	не растаможен	$	21.950	ХОЛПИ	259-5873, 259-5872
XEDOS 6 2,0iV6	ЦЗ,ГУ,И,КС,РК,ЭО,ABS,П,Б,ЛД,К,ЭЗ	Б	1995	145	230	С	4/5	97	на выбор	не растаможен	$	23.400	ХОЛПИ	259-5873, 259-5872
XEDOS 9 2,5iV6	ЦЗ,ГУ,И,КС,РК,ЭО,ABS,П,Б,ЛД,К,ЭЗ,А,АПС,ППС,БК	Б	2497	167	230	С	4/5	97	на выбор	не растаможен	$	29.950	ХОЛПИ	259-5873, 259-5872
MPV 3,0iV64	ЦЗ,ГУ,И,КС,РК,ЭО,ABS,П,Б,ЛД,К,ЭЗ,ОБ,БК,ППС	Б	2998	155	210	М	5/7	97	на выбор	не растаможен	$	25.390	ХОЛПИ	259-5873, 259-5872

Наименование	Цена, $	Продавец	Телефон
АВТОМОБИЛИ			
JEEP CHEROKEE, CIP-Минск	от 19950	ТРАНСАМ	247-0071
JEEP CHEROKEE, 1986-1989г., CIP-Минск	6000-8000	ТРАНСАМ	247-0071
JEEP GRAND CHEROKEE, Laredo/TSI/LTD, CIP-Минск	30600/32700/36800	ТРАНСАМ	247-0071
JEEP WRANGLER 2.5/4.0, CIP-Минск	15500/18400	ТРАНСАМ	247-0071
CHEVROLET BLAZER, Base/LT, CIP-Минск	27300/31500	ТРАНСАМ	247-0071
CHEVROLET TAHOE, LS/LT, CIP-Минск	34900/36500	ТРАНСАМ	247-0071
CHEVROLET SUBURBAN K1500 Base/LT, CIP-Минск	30600/39400	ТРАНСАМ	247-0071
Джипы: сервис, ремонт, запчасти, аксессуары	?	ТРАНСАМ	247-0071
ТРАНСПОРТНЫЕ СРЕДСТВА			
Трактора МТЗ всех модификаций	?	ОРГАНИЗАЦИЯ	232-5354
ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ			
Грузоперевозки по СНГ (тент, 0,5-20 т, 3-82 куб.м, лицензия)	?	АВИСА	255-4228, 251-6114

Размещение информации в таблице «Автомагазин» — т/ф 226-96-78.
Цены: строки «Автомобили в салонах» — 100.000 руб., все остальные — 50.000 руб. Предусмотрены скидки

ОСНОВНЫЕ СОКРАЩЕНИЯ В ГРАФЕ «КОМПЛЕКТАЦИЯ»

8Д - 8 динамиков
А2Э - антенна с э/приводом + 2 динамика
ABS - антиблокировочная система
АПС - антипробуксовочная система
АТ - автоматическая коробка передач
БК - бортовой компьютер
ВС - велюровый салон
ГУ - гидроусилитель руля
ДО - дополнительное отопление
И - иммобилайзер
К - кондиционер
КК - круиз-контроль
КС - кожаный салон
Л - люк
ЛД - литые диски
ОБ - основа для багажника
ПБ - подушки безопасности водителя и пассажира
ПБВ - подушка безопасности водителя
ППС - подогрев передних сидений
ПС - противоугонная сигнализация
ПФ - противотуманные фары
РК - регулировка руля по высоте
РП - радиоподготовка
стерео - стереомагнитола
ЦЗ - центральный замок
ЭЗ - э/привод зеркал
ЭЗП - э/привод зеркал с подогревом

ВЕСЬ МИР НА ЛАДОНИ

СТРАНА	МАРШРУТ	ВИД	ДНИ	Транспорт	СРОКИ	ПРОЖИВАНИЕ	СЕРВИС	ПУНКТ ОТПР.	ЦЕНА	ФИРМА	ТЕЛЕФОН
БЕЛАРУСЬ	Нарочь	О+Д	12	сам.	26/05, 7, 19/06	д/о, 1-2-мест. (с удоб.)	панс.	Минск	от 2,5 млн руб.	МЫ-ДЕТЯМ	222-3180 227-7103
	Нарочь	О	10-12	авто	пост.	д/о	панс.	Минск	по спр.	СВЭЛНА	223-0701 222-4818
БОЛГАРИЯ	Несебр, С.Берег	О	12	авиа	пост.	3*, апарт.	звт, обз. экск. по Несебру, трансфер	Минск	от $317	АЛАКС-КАНХЕПОЛ	227-9634 227-2805
	Несебр	О	11	авто	пост.	ч/отель	звт, 50 м от моря	Минск	$170 - до 12 лет, $250	АНАДИМТУР	223-0915 278-2018в
	Албена, С.Берег	О	12	авиа	пост.	2-3*, ч/коттеджи	звт, трансфер, медстрах	Минск-2	от $340	БЕЛ-ИНТУРИСТ	226-9128
	З.Пески	О	11-12	авиа	с 12/06 пост.	2-3*, апарт.	звт, п/панс., экск.	Минск-1, Минск-2	от $380, скидки детям	КОМКОН-ТУР	228-1241 228-1242 228-1243
	С.Берег, Албена, З.Пески, Несебр, Созопол, Китен	О	12	авиа	пост.	2-3*, апарт.	экск., трансфер	Минск-2	$300-500	МБЛ-ТУР	276-8886 276-8442 Немига, 8
	Родопи	Д	29	авто	с 1/06	2-4-мест. (с удоб.)	панс. (5-раз. пит.), экск., страховка	Минск	9,15 млн руб.	МЫ-ДЕТЯМ	222-3180 227-7103
	Албена, Ахтопол, З.Пески	О+Д	12, 20	авто/авиа	пост.	2-3*	панс. (4-раз. пит.), экск.	Минск	$250, $370/ от $480	СВЭЛНА	223-0701 222-4818
	Ахтопол, Несебр, Св. Константин и Елена	О+Д	12/18, 20	авиа/ ж/д, авто	пост.	1-3*	звт, 4-раз. пит. (дет.)	Минск	$365/260, $255 - дет.	ТАЕКВОНТУР	226-7575 223-7083
	Несебр	О+Д	13, 21	авиа	пост.	отель «Ночная панорама»	4-раз. пит. (дет.), звт, трансфер, курорт. сбор	Минск	$345-360	ТАНОВА	227-0660 222-3442 227-6779в
	С.Берег, Созопол	О	12	авиа	пост.	2* (с удоб.), ч/коттеджи	звт, авиабилеты, трансфер, курорт. сбор, медстрах	Минск	от $275/315	ЭКОЛОГИЯ-ТУР	253-3739 255-1868
БОЛГАРИЯ, ТУРЦИЯ	ОТКРЫТИЕ ЛЕТНЕГО СЕЗОНА! БОЛГАРИЯ (Созопол, С.Берег) - с 27/05, $195. ТУРЦИЯ (Кушадасы, Мармарис) - с 23/05, от $365									НАДЗЕЯ	224-0544
ГЕРМАНИЯ	РЕГУЛЯРНЫЙ РЕЙС БЕРЛИН-ГАМБУРГ-ГАННОВЕР. ОФОРМЛЕНИЕ ВИЗ ДЛЯ ПАССАЖИРОВ (по воскресеньям и средам, автобус Mersedes, виза - DM90, билеты - DM130-150)									БЕЛ-ИНТУРИСТ	226-9991
	оз. Мюриц	О+Э	7, 10	авто	ежемес.	4*, пансионат	звт, виза, медстрах	Минск	от $380	ДОМИНТ	261-7702 227-7368
ГРЕЦИЯ	АВИАБИЛЕТЫ: БРОНИРОВАНИЕ, ПРОДАЖА, ДОСТАВКА НА ДОМ. СТРАХОВАНИЕ. ВРЕМЯ РАБОТЫ: 10.00-19.00 (без выходных)									CONVECTA TRAVEL	226-9932 226-9996
	ВПЕРВЫЕ В БЕЛАРУСИ! КРУГЛЫЙ ГОД - АФИНЫ, КРИТ, АФИНЫ-ЗАКИНТОС (9-16 дней). УВЛЕКАТЕЛЬНОЕ ПОДВОДНОЕ САФАРИ (о.Закинтос)										
	Паралия, Катерини, Халкидики	О	10-13	авиа	6, 15, 25/06, пост.	2-4*, апарт.	по выбору, экск.	Минск	от $490	ВЕСЬ МИР	220-0376 220-7632 (без вых.)
	Халкидики, Кассандра	О	11-13	авиа	пост.	2-5*, апарт.	экск., трансфер, медстрах, виза	Минск-2	$415-1065	МБЛ-ТУР	276-8886 276-8442 Немига, 8
	Катерини, Халкидики	О	10-12	авиа	пост.	2-4*	п/панс., экск. по заказу, трансфер, медстрах	Минск	от $585, скидки детям до 12 лет	ОЛИРТИ	228-1818 261-8899в
	Паралия-Катерини	О	11	авто/авиа	июнь-сент.	2* (апарт.), 3-4*	звт, трансфер, курорт. сбор, медстрах	Минск	$360-380/ $460	ЭКОЛОГИЯ-ТУР	253-3739 255-1868
ЕГИПЕТ	Каир, Красное море, круиз по Нилу	О+Э	8, 11, 15	авиа Boeing	пн	3-5*	п/панс. (шв. стол), экск., гид, трансфер	Минск, Киев	от $560	АЛАКС-КАНХЕПОЛ	227-9634 227-2805 (0222) 415-900
	Каир, Красное море	О+Э	8, 11, 15	авиа Boeing	2 раза в нед.	2-5*	п/панс., шв. стол, экск.	Минск	от $450+ виза	ТЕХНОСТАР	268-5669 268-4714
ИЗРАИЛЬ	по выбору	О	7, 14	авиа	пост.	3-5*	по выбору	Минск	от $850	БЮРО ЭЛЕФАНТ	237-7987
ИСПАНИЯ	о.Тенерифе	О	7-14	авиа	пост.	3-5*	по выбору, подвод. погруж. в Атлант. океан	Минск, Москва	от $649	CONVECTA TRAVEL	226-9932 226-9996
	Коста-Дорада, Коста-Брава, о.Тенерифе	О	7, 14	авиа (чартер)	сб-контин., пт-о.Тенерифе	2-5*	п/панс., экск.	Минск, Москва	от $480	БЕЛФЕР	220-0475 220-0006
	о.Тенерифе, Малага	О	7, 14	авиа	пост.	3-5*, апарт. частных клубов	по выбору, экск., прокат авто	Москва	от $530	БЮРО ЭЛЕФАНТ	237-7987
	Прага-Берлин-курорт Playa de Gandia-Барселона	О+Э	14	авто	17/06	3*	п/панс., экск. - Прага, Берлин, Барселона	Минск	$635, $595 - до 25 лет		
	Коста-Брава	О	10-11	авиа	пост.	3-4*	п/панс., обширная экс. прогр.	Минск-2	от $660	КОМКОН-ТУР	228-1241 228-1242 228-1243
	Коста-Брава, о.Майорка	О	11	авиа	пост.	2-4*, клуб all inclusive	экск., трансфер, медстрах	Минск	$620-1200	МБЛ-ТУР	276-8886 276-8442 Немига, 8
	ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ТУРЫ; ОТДЫХ НА ПОБЕРЕЖЬЕ (отели 3-5*)									РОЗОВЫЙ ФЛАМИНГО	237-8534
ИСПАНИЯ, ИТАЛИЯ	ОТДЫХ НА ПОБЕРЕЖЬЕ СРЕДИЗЕМНОГО И АДРИАТИЧЕСКОГО МОРЕЙ: ЛУЧШИЕ ОТЕЛИ, РАЗЛИЧНЫЕ ПРОГРАММЫ, НЕДОРОГИЕ А/Б (7-14 дней, страховой полис, гид, визовая поддержка, от 545 у.е.)									РЕСТ-МАРКЕТ	226-9299 235-9353в
ИТАЛИЯ	Римини	О+Э	10	авиа	5, 15, 25/06	2-4* супер	по выбору, экск. - Рим, Венеция и др. (по выбору)	Минск-2	от 565 у.е. + виза	ГОЛУБАЯ ПТИЦА	223-9718 223-9077 Машерова, 21-405
	Рим, Римини, Ватикан, Флоренция и др.	О+Э	8	авто	6, 20/06, 4, 18, 22/07, 14, 22/08	2*	п/панс., экск. в Пизу	Минск	от 345 у.е. + визы		
	Чезенатико	О	12-14	авто/авиа	пост.	3*, апарт.	по выбору, экск. прогр.	Минск	от $320/650	КОМКОН-ТУР	228-1241 228-1242 228-1243
	Чезенатико, Порто-Сан-Джорджио	О/Ш	15/8-12	авто/авиа	пост.	2-3*, апарт.	экск., медстрах	Минск	от $320/430	ОЛИРТИ	228-1818 275-2602в
КИПР	все курорты	О+Э	8, 15	авиа	пост.	2-5*	звт, круизы, трансфер	Минск-2	от $500	БЕЛ-ИНТУРИСТ	226-9128
	все курорты	О+Э	8, 15	авиа	пост.	2-5*, апарт.	по выбору, экск., круизы в Израиль, Египет	Минск-2	$470-1500	МБЛ-ТУР	276-8886 276-8442 Немига, 8
	Лимасол, Ларнака, Пафос	О+Э	8, 15	авиа	сб	2-5*	звт, круизы в Израиль, Египет, трансфер	Минск-2	от $525	ТИКОР-ПЛЮС	255-2896 266-0245
	все курорты	О	8, 15	авиа	пост.	2-5*	по выбору, экск., круизы	Минск-2	от $435	ТЭБ-ТУР	229-3589 213-1342
ЛАТВИЯ, ЛИТВА	Юрмала, Рига, Паланга, Друскининкай	О, Л	по жел.	авто, ж/д	май-окт.	кемпинги, гостиницы, здравницы	экск., трансфер, медстрах	Минск	от 6 $/сут.	ТУРЛЮКС	229-3579 229-3596 229-3595
ЛИТВА	КУРСОВКИ И ПОЕЗДКИ НА МИКРОАВТОБУСЕ. МНОГОКРАТНЫЕ ВИЗЫ									АНАДИМТУР	223-0915 278-2018в
	ОФОРМЛЕНИЕ ВЫЕЗДНЫХ ДОКУМЕНТОВ (в т.ч. мульти - 6 месяцев). КУРСОВКИ В КЛАЙПЕДУ. ЕВРОВИЗЫ (мульти, разовые)									ГАЛАР-ЭКСПО	227-4415 229-2810 241-0340 (дисп.)
	санатории Друскининкая, Бирштонаса, Паланги	О+Л	по жел.	сам.	пост.	санат., по заказу	по выбору, по инд. заказу, без з/п	Минск	по спр.	ЯРХО	235-1742 Захарова, 31-102
	ПОМОЩЬ В ОФОРМЛЕНИИ ДОКУМЕНТОВ В ЛИТВУ (индивидуально и в группах)										
МЕКСИКА, СТРАНЫ КАРИБСКОГО БАССЕЙНА	ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ТУРЫ; ЭКЗОТИЧЕСКИЕ ЭКСКУРСИИ (отели 4-5*, система all inclusive)									РОЗОВЫЙ ФЛАМИНГО	237-8534
РУМЫНИЯ	Мамайя (Черное море)	О+Л	13	ж/д	пост.	2-3*	по выбору, экск., леч. по заказу	Минск	$190+ проезд	ТЭБ-ТУР	229-3589 213-1342
ТУНИС	Сус, Хаммамет, Монастир	О	8, 15	авиа Boeing	ср, чт	2-5*	п/панс. (шв. стол), экск., джип-сафари, трансфер	Минск, Варшава	от $430	АЛАКС-КАНХЕПОЛ	227-9634 227-2805 (0222) 415-900
	все курорты	О	7, 14	авиа	пост.	3-5*	п/панс., гид, медстрах	Минск, Варшава	от $520	БЕЛ-ИНТУРИСТ	226-9991
	ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ТУРЫ; ОТДЫХ НА ПОБЕРЕЖЬЕ (отели 4-5*, система all inclusive)									РОЗОВЫЙ ФЛАМИНГО	237-8534
ТУРЦИЯ	Кушадасы	О	11, 12	авиа	пост.	2-5*	п/панс., гид, трансфер, виза	Минск	от $430	АЛАКС-КАНХЕПОЛ	227-9634 227-2805 (0222) 415-900
	Измир, Кушадасы	О	11-12	авиа	с 5/06 пост.	2-5*	п/панс., обширная экск. прогр.	Минск-2	от $500	КОМКОН-ТУР	228-1241 228-1242 228-1243
	Анталья, Мармарис, Кушадасы	О	10-13	авиа	пост.	2-5*, клуб all inclusive	экск., гид, трансфер, медстрах	Минск-2	$395-995	МБЛ-ТУР	276-8886 276-8442 Немига, 8
	Кушадасы	О	10-11	авиа	с 15/06 пост.	3-5*	п/панс., экск. по заказу, трансфер, медстрах	Минск	по спр.	ОЛИРТИ	228-1818 261-8899в
	Мармарис	О	10-11	авиа	30/05, пост.	3-5*	п/панс.	Минск-2	по спр.	СВЭЛНА	223-0701 222-4818
	Кушадасы	О	12	авиа	пост.	2-5*	п/панс., экск., гид, трансфер, медстрах, виза	Минск	от $430	ТАЕКВОНТУР	226-7575 223-7083
	Анталья	О+Э	11-12	авиа	пост.	3-5*	п/панс., экск., гид, трансфер, медстрах	Минск-2	от $500	ТУРЛЮКС	229-3579 229-3596 229-3595

СТРАНА	МАРШРУТ	ВИД	ДНИ	Транспорт	СРОКИ	ПРОЖИВАНИЕ	СЕРВИС	ПУНКТ ОТПР.	ЦЕНА	ФИРМА	ТЕЛЕФОН
УКРАИНА	Южный берег Крыма, Евпатория	О+Л	от 10	сам.	пост.	санат., пансионат, отель, д/о, т/б	панс., леч.	Минск	от 19 $/сут.	ВЕАТУР	233-5732
ФРАНЦИЯ	Ницца, Лазурный Берег	О	12	авто	с июня пост.	2-3*, апарт.	звт, виза, 2 ночлега в пути (Германия, Франция)	Минск	от $430	АЛАКС-КАНХЕПОЛ	227-9634 227-2805 (0222) 415-900
	Прага-Париж-Брюссель-Амстердам	Э	10	авто	ежемес.	3*	звт, экск., гид, медстрах	Минск	$345+ виза	АНАДИМТУР	223-0915 278-2018в
	ЭКСКУРСИОННЫЙ ТУР С ПОСЕЩЕНИЕМ 4 ЕВРОПЕЙСКИХ СТОЛИЦ (Прага - 1 день, Париж/Евродиснейленд - 4 дня, Брюссель - 1 день, Амстердам - 1 день; отели 2-3*, завтраки, 25/05, ежемесячно)								от $345+виза	ГАЛАР-ЭКСПО	227-4415 229-2810 241-0340 (дисп.)
	Париж-Брюссель-Амстердам	О+Э	9	авто	27/05, 5/06	2-3*	звт, экск., посещение алмазной фабрики	Минск	345 у.е.	ГОЛУБАЯ ПТИЦА	223-9718 223-9077 Машерова, 21-405
	Прага-Париж-Берлин	Э	9	авто	пост.	2* (центр)	звт, экск. в Праге, Париже	Минск	$335 - взр. $285 - дет.	КОМКОН-ТУР	228-1241 228-1242 228-1243
	Париж	Э	8, по жел.	авиа	пост.	2-4*	звт, экск., Евродиснейленд	Вильнюс	$825-870	МБЛ-ТУР	276-8886 276-8442 Немига, 8
	ВСЯ ЕВРОПА В ОДНОМ ТУРЕ: ПРАГА-ПАРИЖ-БРЮССЕЛЬ-АМСТЕРДАМ (ежемесячно)								$335	НАДЗЕЯ	224-0544
	ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ТУРЫ; ЭКСКУРСИИ ПО ЗАКАЗУ (отели 3-5*)									РОЗОВЫЙ ФЛАМИНГО	237-8534
	Ницца, Лазурный Берег	О	12	авто	пост.	2-3*	звт, 2 ночлега в пути, виза	Минск	от $430	ТАЕКВОНТУР	226-7575 223-7083
ЧЕХИЯ	Прага, Карлштейн, Карловы Вары	О+Э	6	авто	еженед., вс	2*, по заказу	звт (шв. стол), экск., бас., медстрах	Минск	от $155	ЕВРОТРАНС-СЕРВИС	213-2737 213-2736
	Прага, замки Карлштейн, Кршивоклад, Ланы, Карловы Вары	О+Э	12	авто	шк. каник., пост.	2*	панс., экск., бас., медстрах	Минск	$275 - взр. $260 - дет.		
	Прага	О+Э	по жел.	по выб.	пост.	2-5*	по выбору (инд. туры)	Минск	по спр.	КОМКОН-ТУР	228-1241 228-1242 228-1243
	Фридек Мистек (Северная Моравия)	Д	29	авто	с 30/05	2-4-мест. (с удоб.)	панс. (5-раз. пит.), экск., страховка	Минск	9,75 млн руб.	МЫ-ДЕТЯМ	222-3180 227-7103
	ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ТУРЫ; ЭКСКУРСИИ ПО ЗАКАЗУ (отели 3-5*)									РОЗОВЫЙ ФЛАМИНГО	237-8534
	Прага-Карловы Вары	Э	5	авто	пост.	2*	звт, экск., медстрах	Минск	$130	ЭКОЛОГИЯ-ТУР	253-3739 255-1868
ЧЕХИЯ-ВЕНГРИЯ	Прага-Будапешт	О+Э	7	авто	24/05, ежемес.	2*	звт, экск.	Минск	155 у.е.	ГОЛУБАЯ ПТИЦА	223-9718 223-9077 Машерова, 21-405
	Прага-Будапешт	Э	7 (3+2)	авто	пост.	2*	звт, экск., медстрах	Минск	$160 - взр. $140 - дет.	ЭКОЛОГИЯ-ТУР	253-3739 255-1868
ЧЕХИЯ-ФРАНЦИЯ-ИСПАНИЯ	Прага, Париж, Барселона, Канны, Монако, Монте-Карло	О+Э	12	авто	16/06, 16/07, 16/08	2-3*	звт, п/панс., экск.	Минск	490 у.е.	ГОЛУБАЯ ПТИЦА	223-9718 223-9077 Машерова, 21-405
РАЗНОЕ	УДИВИТЕЛЬНО ПРОСТОЙ СПОСОБ УВИДЕТЬ ВЕСЬ МИР - УВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ МОРСКИЕ КРУИЗЫ НА ЛЮБОЙ ВКУС									CONVECTA TRAVEL	226-9932 226-9996
	ТУРЫ: ЛИТВА (срочное оформление документов), ФРАНЦИЯ, ИЗРАИЛЬ, ИСПАНИЯ. ОБУЧЕНИЕ: АНГЛИЯ, ГЕРМАНИЯ. АВИАБИЛЕТЫ									DEKO AIRLINES	220-5978 220-7412 220-5765
	ВАУЧЕРЫ В БОЛГАРИЮ, ЧЕХИЮ, СЛОВАКИЮ, ЮГОСЛАВИЮ, ВЕНГРИЮ									АНАДИМТУР	223-0915 278-2018в
	ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ТУРЫ: АНГЛИЯ, БРАЗИЛИЯ, ГРЕЦИЯ, МАЛЬТА, ТУНИС									ГОЛУБАЯ ПТИЦА	223-9718 223-9077 Машерова, 21-405
	ЛУЧШИЙ ВИД ОТДЫХА - МОРСКИЕ КРУИЗЫ (от $900). ОТДЫХ В ИТАЛИИ (от $390)									ДОМИНТ	261-7702 227-7368
	ТУРЫ В ПОРТУГАЛИЮ, ХОРВАТИЮ, ЧЕРНОГОРИЮ, ТУНИС									КОМКОН-ТУР	228-1241 228-1242 228-1243
	ДЕТСКИЙ ОТДЫХ В БОЛГАРИИ, ЧЕХИИ, ИСПАНИИ, ТУРЦИИ										
	ЕВРОВИЗЫ, ВАУЧЕРЫ В ЧЕХИЮ										
	ТУРЫ ЗА АВТОМОБИЛЯМИ - ГЕРМАНИЯ, ЛИТВА (индивидуально, срочно, сверхсрочно). ШЕНГЕНСКИЕ ВИЗЫ (1-3 месяца). ТУР В ЛЮБУЮ СТРАНУ ПО ВАШЕМУ ЖЕЛАНИЮ									ЛЭНДТУР	227-3519 227-4839
	ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ И ГРУППОВЫЕ ТУРЫ: БОЛГАРИЯ (авиа, авто - $340, $200), ГРЕЦИЯ (от $390), ТУНИС (от $440), ЕГИПЕТ (от $430), ОАЭ (от $415), ЧЕХИЯ (от $150), АНГЛИЯ (от $490)										
	ОТДЫХ И ОБУЧЕНИЕ В АНГЛИИ (льготы для преподавателей). ОТДЫХ И ЛЕЧЕНИЕ В ЕВПАТОРИИ, АЛУПКЕ, ЛИТВЕ. КУРСОВКИ В ЛИТВУ (без з/п). ДЕТСКИЙ ОТДЫХ В АЛУПКЕ, БОЛГАРИИ									НЕМБРА	220-3801 221-4756 221-0442
	ТУРЦИЯ (Мармарис, Кушадасы - от $450, авиа), ТУНИС (все курорты - от $430, авиа), ИСПАНИЯ (Бенидорм, Коста-Бланка - $600, авиа)									ТАНОВА	227-0660 222-3442 227-6779в
	ЛИТВА (Паланга - от $55, визовая поддержка, курсовки), ЛАТВИЯ (от 10 $/сут., визовая поддержка), КРЫМ (Ялта, Феодосия - 12 дней, $95, Коблево - 12 дней, $130), БОЛГАРИЯ (Несебр - $360)									ТИКОР-ПЛЮС	255-2896 266-0245
БОЛГАРИЯ	С. Берег, Несебр, Созопол, Китен	О	12	авиа	пост.	2-3*, апарт.	пит. по заказу, экск., медстрах	Минск-2	по спр.	Пентатур (PENTA TOUR)	232-57-11 231-69-55
	Велинград, детский лагерь	Д	28	авто	1/07, пост.	2-4-мест. (с удоб.)	5-раз. пит., воспитатели, медконтроль, медстрах	Минск	$330		
ИСПАНИЯ	Гренада	Д	24	авто	с июня	в семьях	по справке	Минск			
КИПР	все курорты	О	от 8	авиа	пост.	2-5*	экск., круизы в Израиль, Египет	Минск-2	по спр.		
ТУРЦИЯ	Стамбул	Ш	5	авиа	вт, пт	3*	звт, медстрах	Минск-2			
	Кушадасы	О+Э	28	авиа	пост.	2-5*	п/панс., экск., гид, медстрах	Минск-2	по спр., большие скидки в июне		
	Анталья	О+Э	12	авиа	с 5/06 пост.	3*, 5*	п/панс., экск., гид, медстрах	Минск-2			
ЧЕХИЯ	Северная Моравия (горы), детский лагерь	Д	30	авто	1/07	2-4-мест. (с удоб.)	5-раз. пит., воспитатели, медконтроль, медстрах	Минск	$350		

Лицензии фирм, разместивших рекламу на полосе «Туризм» (выданы МСТ РБ сроком на 2 года)

АЛАКС-КАНХЕПОЛ ..... № 401/06.02.97г.
АНАДИМТУР ..... № 305/15.11.96г.
БЕЛИНТУРИСТ ..... № 175/26.09.96г.
БЕЛФЕР ..... № 224/11.10.96г.
БЮРО ЭЛЕФАНТ ..... № 313/22.11.96г.
ВЕАТУР ..... № 368/26.12.96г.
ВЕСЬ МИР ..... № 388/10.01.97г.
ГАЛАР-ЭКСПО ..... № 148/26.09.96г.
ГОЛУБАЯ ПТИЦА ..... № 217/07.10.96г.
DEKO AIRLINES ..... № 284/01.11.96г.
ДОМИНТ ..... № 452/28.03.97г.
ЕВРОТРАНС-СЕРВИС ..... № 367/26.12.96г.
КОМКОН-ТУР ..... № 108/13.09.96г.
CONVECTA TRAVEL ..... № 030/16.08.96г.
ЛЭНДТУР ..... № 349/19.12.96г.
МБЛ-ТУР ..... № 001/14.08.96г.
МЫ-ДЕТЯМ ..... № 237/18.10.96г.
НАДЗЕЯ ..... № 257/16.10.96г.
НЕМБРА ..... № 463/07.04.97г.
ОЛИРТИ ..... № 114/13.09.96г.
ПЕНТАТУР ..... № 357/19.12.96г.
РЕСТ-МАРКЕТ ..... № 341/19.12.96г.
РОЗОВЫЙ ФЛАМИНГО ..... № 276/25.10.96г.
СВЭЛНА ..... № 048/23.08.96г.
ТАЕКВОНТУР ..... № 422/28.03.97г.
ТАНОВА ..... № 497/25.03.97г.
ТЕХНОСТАР ..... № 290/25.10.96г.
ТИКОР-ПЛЮС ..... № 040/23.08.96г.
ТУРЛЮКС ..... № 106/13.09.96г.
ТЭБ-ТУР ..... № 082/10.09.96г.
ЭКОЛОГИЯ-ТУР ..... № 281/01.11.96г.
ЯРХО ..... № 165/26.09.96г.

ОСНОВНЫЕ СОКРАЩЕНИЯ:

А — тур за авто, **Б** — бизнес-тур, **ГЛ** — горнолыжный тур, **Д** — детский отдых, **Л** — лечение, **О** — отдых, **Ш** — шоп-тур, **Э** — экскурстур, **Я** — обучение языкам, **звт** — завтрак, **з/п** — загранпаспорт, **а/б** — авиабилет

Размещение информации: т/ф 226-96-78, пейджер 278-11-01 (абонент № 2976). Цена одной строки — 200.000 руб. Предусмотрены скидки

БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ НАМЕРЕН ВЪЕХАТЬ В ЦЕНТРАЛЬНУЮ ЕВРОПУ ПО ХОРОШИМ ДОРОГАМ

Людмила ГУЛЯКЕВИЧ

С 1992 года фонд Европейского союза PHARE уже перечислил тринадцати странам Центральной Европы более 600 млн. ЭКЮ на коммуникационные инвестиции. В начале 1997 г. ЕС финансировал 24 инвестиционных проекта в регионе. В сумме на эти цели Запад уже перечислил 1,2 млн.ЭКЮ. Финансовые институты, такие как Европейский инвестиционный банк и Всемирный банк также выделили уже 2,6 млрд. ЭКЮ на инвестиции в коммуникацию Центральной и Восточной Европе, а ежегодно на эту статью припадает 500 млн. ЭКЮ. Сейчас Европейская комиссия хочет сконцентрировать финансовые усилия ЕС на государствах, которые имеют реальные шансы в ближайшее время присоединиться к Союзу. И предлагает в рамках PHARE создать отдельный фонд для помощи именно этим государствам.

Большинство подобных программ финансируется банковскими консорциумами. С опытом консорциального кредитования в Польше на примере Польского банка развития недавно знакомились и специалисты «Белвнешэкономбанка», которые любезно согласились ответить на вопросы корреспондента «БДГ».

-- *Чем для вас был интересен опыт польских банков и насколько глубоко вы смогли с ними познакомиться?*

Д.Шклярик (гл.экономист управления экономического анализа и инвестиционной политики БВЭБ)

-- В Польском банке развития мы изучали польский опыт консолидированного кредитования. Хотя польская сторона показала нам работу кредитного управления своего банка более широко начиная с опыта реструктуризации экономики в Польше. Мы изучили применяемые виды кредитования, в том числе и новое для нас кредитование через лизинговые фирмы; инструменты, используемые ПБР в случае, когда он выступает агентом по проведению западной помощи в Польше... У ПБР уже имеются большие наработки и большой опыт в консолидированном кредитовании: и когда банк выступал агентом консорциума, и когда являлся одним из участников консорциумов, организованных западными банками. У нас в Беларуси это еще на этапе методического и организационного осмысления. БВЭБ можно назвать одним из лидеров в этом направлении.

Интересно, что каких-то глобальных нормативных документов, регулирующих этот процесс со стороны Нацбанка или министерства финансов, в Польше нет. Их опыт -- это главным образом опыт предварительных переговоров, на основании которых и была выработана схема, которая может быть приемлема и для Беларуси. Основные элементы: кредитозаемщик -- банк-агент -- группа банков, которые участвуют в создании консорциума в зависимости от своих возможностей, своего собственного капитала.

-- *Польские банки пришли к такой форме кредитования не от хорошей жизни или желания освоить зарубежный опыт. Причина в том, что законодательство накладывает ограничения на выделяемые кредиты одному кредитозаемщику.*

-- Естественно, реальная опасность банкротства банка повышается, когда активные операции сосредотачиваются на одном заемщике. Попытки распределить риск на несколько банков при кредитовании больших проектов логичны. Это с одной стороны. С другой -- западный банк в одиночку мог бы прокредитовать любой проект в Польше. Так же как один польский банк мог бы прокредитовать любой проект в Беларуси. Так что консорциумы отражают еще и экономические интересы государства.

-- *Сталкивался ли ваш банк с очень крупными и заслуживающими доверия проектами?*

А.Жишкевич (управление кредитования и проектного финансирования БВЭБ)

-- Самый большой проект, с которым обращались в наше кредитное управление, был проект реконструкции «Полимира». Речь шла о сумме порядка $300 млн. В этом случае, даже если соберутся все белорусские банки, то не смогут прокредитовать и десятой части, т.е. в любом случае придется искать западных инвесторов. Но есть проекты и поменьше: где-то на $20 млн. И это уже вполне реальная возможность для консорциума на белорусской почве. Судя по собственному капиталу белорусских банков, можно было бы по $3-5 млн. собрать консорциальный кредит на такой проект. Однако при этом важно, чтобы первый белорусский проект получился, иначе впоследствии никто не захочет вновь пробовать. Польский опыт также говорит о том, что для организации консорциума очень важен уровень доверия между банками: в консорциуме здесь участвуют крупные, надежные банки с хорошей репутацией. У нас, к сожалению, трудно говорить о такой степени доверия между банками.

-- *Как вы считаете, могли бы проявить заинтересованность в участии в консорциуме для кредитования белорусского проекта иностранные банки?*

-- Конечно, могли бы. Но здесь пока есть проблемы: у иностранных банков очень много ресурсов, они, случается, проводят весьма рискованные операции. Но у нас в Беларуси они пока работают только под гарантии правительства. Под банковские гарантии они работают только по краткосрочным проектам. Инвестиционные же проекты не могут быть краткосрочными.

-- *Как вы считаете, возможно ли западный, в том числе и польский, опыт банковских консорциумов уже сейчас перенести на белорусскую почву?*

-- Особых проблем с юридической и организационной точки зрения для белорусского банка нет, этот процесс уже достаточно подробно регламентирован. И он может быть перенесен к нам без особых сложностей: это своего рода договор о совместной деятельности, юридическая основа, финансовые потоки, гарантии -- все достаточно ясно.

Основная проблема для нас -- это добрая воля банков, которые согласились бы участвовать в консорциуме. Ну, и конечно, -- кредитозаемщик. Он должен быть надежным и представлять надежный проект.

-- *Вы говорили о том, что БВЭБ и ранее пытался освоить этот вид деятельности. В теории или на практике?*

Д.Шклярик: У нас была инициатива разработки осенью 1996 г. банковского пула, синдиката. И мы даже выносили этот проект на банковскую ассоциацию, но он пока не получил дальнейшего развития.

Развитие такой концепции с самого начала должно быть привязано к конкретному проекту. И тогда возможно развитие параллельно как теоретических разработок, так и практической работы -- при доброй воле банков. Пока прогресс наблюдается лишь на уровне методики. БВЭБ предлагал создание банковского консорциума шести нашим крупнейшим банкам, согласие пока выразили три, два банка заняли пока выжидательную позицию: если будет организовываться что-то такое, то мы рассмотрим и, может быть, поучаствуем.

А.Жишкевич: Это может быть рамочное соглашение. Пока не будет проектов, все может свестись только к подписанию договоров между президентами банков.

-- *Как вы считаете, смог бы белорусский банк выступить организатором консорциума или сначала нужно пройти «школу», поучаствовав в консорциуме, организуемом каким-то западным банком?*

А.Жишкевич: Западный банк не сможет надлежащим образом проанализировать проект в Беларуси. Западный банк, который пришел бы к нам, мог бы просто разориться: у нас даже более жесткие подходы, когда мы выдаем кредит, чем у западных банков, поскольку у них меньше вероятность разорения фирмы-кредитозаемщика. Так что я считаю, если подобный проект будет реализовываться в Беларуси, то банком-агентом, который главным образом анализирует проект, должен выступить белорусский банк.

У БВЭБ уже есть некоторый опыт: он является банком--агентом по реализации западных межправительственных кредитных линий Германии, Австрии и т.д. В рамках этих линий (под гарантии правительства на большие проекты) мы «проводили» порядка $50 млн., проводили в том числе анализы проектов. И проблем не было.

-- *Откуда же тогда у белорусских банков берутся проблемные кредиты?*

Д.Шклярик: Чаще всего они возникают не от ошибок банков при анализе, а от того, что произошло изменение условий по сравнению с теми, которые закладывались в расчетах. У нас условия хозяйствования ухудшаются: платежеспособные рынки сжимаются, налоги увеличиваются, вводятся совершенно новые и т.д. Мы, конечно же, должны закладывать риски, но они так велики, что с учетом всех рисков нельзя вообще никого кредитовать.

-- *То есть, несмотря на труднопрогнозируемую экономическую ситуацию, банки все равно заинтересованы в долгосрочном кредитовании?*

Д.Шклярик: Есть и такие белорусские банки, которые вообще не кредитуют экономику. Кредитованием у нас занимается с десяток банков. Но банки не нужны, если они не будут привлекаемые ресурсы направлять в реальный сектор. Конечно же, банки рассчитывают, что когда-то экономика начнет работать и долгосрочные проекты станут выгодными (во всем мире долгосрочные проекты более выгодны -- выше процентная ставка). У нас же пока все наоборот. Здесь в Польше у нас возникли даже разночтения с понятием «долгосрочные» проекты: для польских банков это проекты свыше 5 лет и до 12, у нас же 5 лет -- это супердолгосрочный проект, нормальный долгосрочный для нас - 2--3 года.

-- *Несмотря на то, что польские банки сотрудничают в рамках консорциумов с западными банками, они осознают, что со стороны западных финансовых институтов уже в ближайшем будущем им грозит весьма серьезная конкуренция. Испытывают ли белорусские банки дискомфорт от того, что вскоре белорусский рынок может стать полностью открытым для российских банков?*

А.Жишкевич: Пока в Беларуси такая экономическая ситуация, к нам никто не придет. Прогнозировать, что будет дальше, пока еще трудно. Жизнь покажет, будем мы конкурировать с российскими банками или каким-то образом сотрудничать. Пока же десятка крупнейших российских банков, очевидно, имеет активы, которые равны всей банковской системе Беларуси.

НОВОСТИ

ЛИТОВСКИЙ ПЕРВЕНЕЦ В БЕЛАРУСИ

Отдел финансовых институтов «БДГ»

27 марта Национальный банк Беларуси зарегистрировал представительство АО «Банка Snoras» в Беларуси.

По сообщению Нацбанка, представительство внесено в Книгу регистрации филиалов и представительств иностранных банков, действующих на территории Беларуси, под номером 15.

Банк Snoras является первым литовским банком, открывшим свое официальное представительство на территории Беларуси. Его руководство надеется, что это событие будет способствовать активизации инвестиционных процессов между Литвой и Беларусью, а также установлению партнерских связей между литовскими и белорусскими предприятиями. Одной из основных задач представительства является внедрение на рынок Беларуси новых банковских технологий, успешно апробированных в Литве.

Банк Snoras создан 17 марта 1992 года. Два последних года банк интенсивно развивался. К концу 1995 года активы банка составили $140 млн.

ГДЕ-ТО ВЫИГРАЕШЬ, А ГДЕ-ТО — ПОТЕРЯЕШЬ

Отдел финансовых институтов «БДГ»

14 мая на заседании совета директоров Национального банка Беларуси зарегистрирован «Белорусский банк развития».

По сведениям «БДГ», на сегодняшний день объявлена дополнительная подписка на акции банка. Уставный фонд банка должен составить около $ 10 млн. Контрольный пакет (51%) будет принадлежать правительству Беларуси. В свою очередь Национальный банк уже готов внести порядка $3 млн.

Данное событие уже в ближайшее время способно отразиться на судьбе некоторых других белорусских банков. Так, стало известно, что АКИБ «Чистьинвестбанк» будет присоединен к «Белорусскому банку развития». Загадкой остаются пока лишь условия, на которых осуществится эта акция. По некоторым оценкам, «Чистьинвестбанк» принесет с собой порядка BLR 200 млрд. убытков.

ВЕКСЕЛЬ ЗДЕСЬ НЕОБХОДИМ

Отдел финансовых институтов «БДГ»

15 мая в Министерстве сельского хозяйства и продовольствия Беларуси при участии КБ «Кредитимпэкс Банк» и АКБ «Белагропромбанк» начал работу международный семинар «Перспективные формы межгосударственных расчетов. Стимулирование экспорта белорусских товаропроизводителей. Сопровождение торгово-экономических отношений между предприятиями СНГ».

Цель семинара -- организация и популяризация реальных финансовых механизмов содействия белорусским товаропроизводителям в осуществлении экспортно-импортных операций. В рамках недавно созданного межбанковского консорциума, в состав которого входят «Кредитимпэкс Банк» (Россия), «Проминвестбанк» (Украина), «Белпромстройбанк» (Беларусь), были предложены к обсуждению банковские механизмы содействия экспорту товаров национальных производителей Беларуси в Россию и Украину, основным принципом которых является сопровождение экспортных операций субъектов хозяйствования Беларуси с момента поиска контрагента в России и Украине до завершения сделки. Финансовыми инструментами, обеспечивающими решение поставленной задачи, являются документарные формы расчетов в национальных валютах при условии дополнительной банковской гарантии поставки продукции и своевременности платежа, а также совместные вексельные программы российских, украинских и белорусских банков.

На семинаре выступили председатель правления АКБ «Белагропромбанк» Александр Гаврушев, председатель правления ПКБ «Кредитимпэкс Банк» Дмитрий Катая, заместитель председателя правления ПКБ «Кредитимпэкс Банк» Дмитрий Широков, заместитель председателя правления АКБ «Украина» Виктор Грибков, представитель «Промышленно-инвестиционного банка Украины» в России Юрий Горб и другие.

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

МИНСКИЕ ТРАКТОРЫ УХОДЯТ ТУДА, ГДЕ АККУРАТНО ПЛАТЯТ ПО СЧЕТАМ

Вадим СЕХОВИЧ

В 1996 году доля МТЗ в производстве тракторов, выпущенных на 14 тракторостроительных предприятиях СНГ, составила 56%. Почти половина машин, собранных на МТЗ, отправлена в страны дальнего зарубежья. Специалисты считают, что именно благодаря этому в условиях неплатежеспособности традиционных потребителей Минский тракторный более-менее держится на плаву.

Согласно программе развития производства, которая разработана на объединении и представлена на рассмотрение в вышестоящие инстанции, к 2000 году до трети всей произведенной на МТЗ продукции должно экспортироваться за рубеж. Причем большая часть будет реализовываться на рынках стран СНГ, где уже сегодня ощущается нехватка сельскохозяйственной техники. Возможно, что при благоприятном стечении обстоятельств тракторозаводцам удастся достигнуть уровня 1991 года -- 100 тыс. тракторов в год. Но это не самоцель. Пока необходимо заняться экономическим оздоровлением объединения. Несмотря на все оптимистические показатели, ситуация здесь по-прежнему сложная. Руководство МТЗ предложило проект акционирования объединения. Об этом документе «БДГ» подробно рассказывала в начале года (N8 за 6 февраля 1997 года). Сегодня ситуацию на предприятии комментирует заместитель генерального директора по маркетингу ПО «Минский тракторный завод» Виктор Яцковский:

-- Почему такое внимание к нашим экспортным поставкам?.. Почему удивляет то, что примерно половину тракторов мы отправляем за рубеж?.. Потому, что у нас нет другого платежеспособного рынка сбыта. Ведь спрос громаден прежде всего в странах СНГ. Но там оплатить нашу продукцию не могут. Зачем бы нам продавать тракторы в Австралию, если бы мы могли реализовывать их в Украине или России?

Мы сохранили завод во многом благодаря тому, что на внешних рынках работаем уже более 30 лет. Требования западного рынка никогда не позволяли «заснуть», и в первую очередь инженерной мысли. Раньше экспорт был важен для завода потому, что на нем мы оттачивали качество наших тракторов и технологий, сегодня -- как средство выживания.

В первом квартале удержались на уровне последних месяцев 1996 года и даже немного превзошли его. Нет смысла сравнивать сегодняшние показатели с результатами первого квартала прошлого года, так как по всем статьям он был провальным. По итогам 1996 года тракторный завод получил прибыль порядка BLR 450 млрд. А за первый квартал 1997 года она составила BLR 240 млрд. -- это половина того, что мы получили в прошлом году.

На складах у нас находится продукция 10-12-дневного производства, т.е. ее как раз столько, сколько необходимо, чтобы заниматься отгрузочными работами в нормальном режиме. Ведь мы поставляем продукцию в 50 стран мира. Например, за четыре месяца этого года объединение отгрузило 10200 тракторов, половина которых пришлась на страны дальнего зарубежья. Другая половина осталась в Беларуси, но о внутреннем рынке -- разговор особый. По нашим оценкам, у колхозов и совхозов осталось около 1,5 тыс. единиц поставленной им новой техники, а остальные через коммерческие структуры опять-таки отправились за рубеж.

-- Среди торговых партнеров МТЗ -- США, Италия, Польша, Египет, Германия, в которой находятся четыре фирмы из семерки крупнейших тракторостроительных компаний мира. Из 50 стран, которые вы назвали, какие являются наиболее крупными покупателями продукции МТЗ?

-- В 1996 году из 28 тыс. тракторов, отгруженных с завода, 12,9 тыс. было отправлено в страны дальнего зарубежья. В Польше работает тракторосборочный завод, и мы достаточно уверенно чувствуем себя на этом рынке: по объему продаж тракторы МТЗ занимают первое место (порядка 35% рынка). Аналогичная ситуация в Венгрии, где фирма «МТЗ-Хунгария» также занимает первую позицию. Фирма «Белимпекс» лидирует в восточных землях Германии и занимает пятое место в ФРГ. Достаточно сильные позиции у нас в США, где ежегодные продажи составляют около 3 тыс. тракторов. Неплохо наши машины реализуются в Канаде.

МТЗ активно продвигает свою продукцию на египетский рынок. Через частный сектор там реализуется до 1000 тракторов в год. А в апреле мы выиграли тендер на поставку 500 тракторов, объявленный правительством Египта. Этот контракт важен не только потому, что мы поставим еще какое-то количество тракторов на внешний рынок. Примечательно то, что мы получили это право в результате соревнования. Кроме того, в Египте намечается обширная программа по освоению новых земель. Правительство этой страны строит канал к Синаю -- так называемый «второй Нил». Естественно, что для обработки новых земель понадобится много техники. Поэтому сегодня иметь здесь прочные позиции -- значит, думать о будущем.

-- А кто, кроме МТЗ, принимал участие в тендере?

-- На заключительный этап, кроме нас, были приглашены российская, украинская и китайская фирмы.

-- И, конечно, вы взяли верх благодаря дешевизне предложений...

-- Отнюдь нет. Наши предложения были как раз самыми дорогими. Условия нашего производства диктуют ценовую политику. Вы прекрасно знаете, какова стоимость энергоносителей и каковы налоги. Мы не можем позволить себе реализовать тракторы по ценам ниже мировых. Единственное наше преимущество (примерно 10% запаса в цене) -- это массовость производства. Несмотря на сокращение выпуска тракторов в последние годы, мы по-прежнему остаемся крупнейшим производителем этих машин. Минский тракторный завод входит в семерку крупнейших тракторостроительных фирм мира.

-- В лучшие годы Минский тракторный производил 100 тыс. тракторов в год, а сегодня -- всего 25 тыс...

-- Да, тракторный производил в год 100 тыс. тракторов и даже больше, чем позволяла проектная мощность. Но практически мы выпускали только одну модель. Сегодня же завод предлагает 29 моделей тракторов мощностью от 20 до 130 л.с. Это позволяет увереннее чувствовать себя на рынке. При централизованных экспортных поставках советских тракторов модели всех тракторостроительных заводов как бы дополняли друг друга. Сегодня ситуация коренным образом изменилась -- из всех тракторных заводов бывшего СССР практически только МТЗ экспортирует свою продукцию. Ведь магазин, который торгует обувью только 43-го размера, никому не нужен. Поэтому нам пришлось расширять номенклатуру. В основном эта гамма реализуется в дальнем зарубежье. На рынки СНГ мы по-прежнему поставляем 4 модели тракторов -- таков спрос. Но в то же время в Беларуси начали продавать тракторы мощностью и 130, и 100, и 90 л.с. Думаю, что скоро начнем активно поставлять на внутренний рынок тракторы малых мощностей (20-30 л.с.).

-- В свое время генеральный директор Михаил Леонов много критиковал товаропроводящую сеть МТЗ. С западными рынками все ясно, а как обстоят дела в странах СНГ?

-- Та товаропроводящая система, которую мы создали в странах дальнего зарубежья, сегодня переводится на белорусские рельсы. И в Беларуси сбыт более-менее организован. Здесь есть около 20 дилерских центров, с которыми тракторный завод работает на постоянной основе. Поэтому практически весь тракторный парк страны находится у нас под контролем. Сегодня главной задачей Минского тракторного завода является налаживание торговли в Украине и России. Более активно мы действуем на рынке Украины, которая заинтересована в организации сборки тракторов на своих предприятиях. Это «Киевтрактородеталь», Винницкий подшипниковый завод и ряд других. Кроме того, у нас есть свои опорные пункты в некоторых областях Украины, и мы намерены расширять торговую сеть. Главной проблемой остается оплата продукции. Ведь те механизмы, которые мы используем на Западе, -- аккредитивы, банковские гарантии -- в СНГ практически не действуют.

Те же проблемы характерны и для России. В 1993-1994 годах поставки в Россию шли по линии «Росконтракта», в 1995-1996 -- по линии «Росагроснаба». Но мы убедились, что это не очень надежные партнеры, и поэтому перешли на работу с регионами.

-- В последнее время на рынках СНГ активизировали деятельность западные тракторостроительные компании. Насколько готов к этому МТЗ?

-- Почему мы так уверенно чувствуем себя со своей техникой и в Европе, и в Америке, не говоря уже о других странах? Потому что имеем одно преимущество...

-- Это преимущество -- цена?

-- Преимущество в цене всегда было легендой, а сейчас и подавно.

-- А те 10% запаса в цене, о которых вы говорили...

-- Да, 10% мы сохраняем. Это, как говорится, «святое». Но дело в том, что они теряются в торговых накрутках. Главное наше преимущество, наше кредо выражено в слогане: «Трактор МЗТ -- трактор для любых климатических зон



и для любых условий эксплуатации». Тракторы наших конкурентов -- «Дира», «Кейса» и других -- в большинстве своем очень сложные в эксплуатации механизмы, требующие специальных масел и т.п. Более того, сегодня оказалось, что направление, которого мы придерживались последние годы в различных технических революциях, выходит в мире на первый план. Целый ряд фирм сегодня пытается создать максимально простой в эксплуатации трактор.

Каких только мер ни предлагают для того, чтобы защитить отечественного производителя! Но его нужно защищать не так. Отечественный производитель должен работать в условиях жесткой конкуренции. Мы ни разу не просили о налогах на тракторы. Конкуренции мы не боимся и считаем, что если выдержали ее в Европе, то выдержим и у себя.

-- Тем не менее вы не станете отрицать, что у западных производителей куда больше возможностей в формировании своей сбытовой политики и выработке механизмов для ее реализации. Экономическое положение Минского тракторного отличается от положения того же «Дира», «Кейса» и прочих.

-- Безусловно, и рынок, и создание товаропроводящей сети требуют средств. Главное, что мы просим сегодня у правительства, -- финансовая поддержка. Ведь ни одна фирма-производитель не финансирует свою товаропроводящую сеть. Для этого есть банки, а у нас этим занимается тракторный завод. Кстати, в советское время так и было: государство нам платило деньги, а потом получало валюту. Что мешает вернуться к этой практике?

-- На днях из Пакистана вернулась делегация во главе с Михаилом Мариничем. Наметились ли какие-то сдвиги в реализации печально известного контракта этой страны с МТЗ?

-- Да, правительство Беназир Бхутто объявило программу «Народный трактор», пообещав народу 120 тыс. машин. Они действительно необходимы сельскому хозяйству Пакистана. Но сменилось правительство -- сменились и приоритеты. В Пакистане действуют два тракторостроительных завода...

-- А они участвовали в тендере в 1994 году?

-- Нет. По оценкам многих зарубежных экспертов, этот тендер проводился как раз для того, чтобы сбить цены местных производителей. И действительно, одним из главных условий участия в тендере для МТЗ и других фирм была цена -- она должна была быть ниже, чем у пакистанских заводов.

Во время визита и президент, и министры заявили о новом курсе правительства, о поддержке собственных производителей. Как заметила министр сельского хозяйства Пакистана, трактор «Беларусь», конечно, всегда был и остается для страны приоритетом (на рынке Пакистана сегодня работает около 70 тыс. наших машин), но «приоритетом N2». Однако руководство Пакистана заверило, что сделает все возможное для того, чтобы контракт на поставку 10 тыс. тракторов (второй этап программы «Народный трактор») был реализован. А дальше, говорят нам, начинайте сборку в Пакистане, и тогда МТЗ -- снова будет отдан приоритет N1. Поэтому сегодня предстоит обдумать, насколько целесообразно и экономически выгодно производить сборку тракторов на условиях пакистанской стороны. Но я полагаю, Минский тракторный завод будет стремиться к тому, чтобы сохранить этот рынок.

Из 10 тыс. тракторов, которые мы должны отправить в Пакистан по этому контракту, уже поставлено и реализовано 1,5 тыс. 350 штук должны прибыть туда к 20 мая. Причем, несмотря на то, что цены на белорусские и пакистанские тракторы в этом году сравнялись и тракторы местного производства реализуются под банковские кредиты, а наша техника -- без рассрочки, продукция МТЗ успешно распродается.



АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЕ

ВСЕ ЧЕТЫРЕ КОЛЕСА...

ОТДЕЛ ПРОМЫШЛЕННОСТИ «БДГ»

В одном из недавних номеров «БДГ» рассказала о том, что сегодня представляет собой автомобилестроительная отрасль России. Но развитое автомобилестроение в бывшем Советском Союзе имели и другие республики, в первую очередь Украина и Беларусь.

ПРОИЗВОДСТВО ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ НА АВТОЗАВОДАХ СТРАН СНГ (шт.)

Предприятие, страна	1995	1996	1997, план
АвтоЗАЗ/Украина	57000	7000	-
УзДЭУавто/Узбекистан	-	24878	125000
Форд-Юнион/Беларусь	-	-	5000
Дастык интеравто/Казахстан	-	-	5000

Украина производила «демократичный» (самый дешевый из советских автомобилей) «Запорожец» на Запорожском автозаводе (сейчас АО «АвтоЗАЗ»), а также полноприводные грузовики армейской направленности на автозаводе в Кременчуге (АО «КрАЗ»). Беларуси своего легкового автомобиля не досталось, что компенсировалось наличием многочисленных производств грузовиков: магистральные грузовые автомобили и тягачи, карьерные самосвалы и погрузчики, колесные тракторы и всевозможная сельхозтехника... Остальным республикам достались, в лучшем случае, авторемонтные предприятия сервисной сети российских автогигантов. Однако сегодня многие из этих стран активно занялись созданием своего автомобильного производства.

УКРАИНА. Американская корпорация General Motors и южнокорейская Daewoo, в течение почти всего 1996 года оспаривавшие право создания СП с АвтоЗАЗом, смогли договориться между собой. Окончательное предложение Daewoo выглядит следующим образом: учредителями совместного предприятия по производству автомобилей на мощностях украинского автозавода выступят южнокорейская Daewoo и запорожское ОАО «АвтоЗАЗ». Распределение долей в уставном фонде, размер которого составит $300 млн., будет равным. Вместе с тем, в рамках отдельной договоренности между Daewoo и американской GM планируется наладить на мощностях СП производство американского автомобиля, который будет реализовываться на украинском рынке.

Как известно, первоначальные позиции «соперников» были максимально близки. Расхождение наблюдалось лишь в незначительных деталях. Так, GM была готова выпускать в Украине до 40 тыс. автомобилей среднего класса Opel Vectra в год уже с 1997 года, а на втором этапе -- поставить на конвейер еще один американский автомобиль. В качестве наиболее вероятной модели рассматривался микроавтобус Chevrolet Astro Van.

Предложения Daewoo предусматривали выпуск с 2001 года 150 тыс. автомобилей среднего класса корейской конструкции, а также выпуск 100 тыс. модифицированных моделей украинского автомобиля «Таврия».

В рамках создания СП Daewoo объявила о готовности инвестировать в уставный фонд предприятия $150 млн. Объявленный General Motors объем первичных инвестиций в АвтоЗАЗ составлял $23 млн.

Но и в одном, и в другом проекте были не устраивающие АвтоЗАЗ минусы. Так, в проекте Daewoo неприемлемым оказалось требование о взимании авторского гонорара в размере $300 с каждого проданного автомобиля, произведенного в рамках СП. С американским партнером были разногласия по вопросу объемов производства автомобиля «Таврия». «АвтоЗАЗ» планировал выпускать 100 тыс. автомобилей в год, а предложения General Motors ограничивались 50-75 тысячами.

Поскольку в процессе переговоров АвтоЗАЗ оказался не в состоянии выбрать иностранного инвестора самостоятельно, то правительство Украины поручило провести сравнительный анализ проектов одной из шести ведущих мировых консалтинговых фирм -- Coopers & Lybrand.

Другой представитель автомобильной отрасли Украины - Кременчугский автомобильный завод (АО «АвтоКрАЗ»), производитель крупнотоннажных грузовых автомобилей, в 1996 году произвел около 2 тыс. машин.

С 1994 г. на КрАЗе действует украино-итальянское СП ОАО «Iveco-КрАЗ» по производству легких грузовых автомобилей грузоподъемностью 1-5 тонн. Потребность Украины в легких грузовиках составляет около 90 тыс. машин в год. На сегодняшний день уже изготовлены первые 120 автомобилей Iveco модификаций Daily, Turbo Daily и Eurocargo. Специалисты АвтоКрАЗа считают, что выполнение данной программы позволит Украине полностью отказаться от импорта российских машин типа «ГАЗель». Однако стоимость машин ($25 тыс.) пока слишком велика для устойчивой реализации на внутреннем рынке.

ПРОИЗВОДСТВО ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИИ И СТРАНАХ СНГ (тыс. шт.)

Страна	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997 (2мес.)
Азербайджан	3,2	0,4	0,1	0,008	0,002	0,001	-
Армения	6,8	3,2	1,2	0,004	0,1	0,02	0,006
Беларусь	38,2	33	30,8	21,3	12,9	10,4	2
Грузия	2,7	0,7	0,4	0,1	0,2	0,1	0,04
Казахстан	-	0,6	0,4	0,1	0,2	0,02	-
Киргизия	23,6	14,8	5	0,2	0,008	0,001	-
Россия	616	583					

Кроме того, КрАЗ в настоящий момент выполняет заказы вооруженных сил Индии и Йемена по производству крупнотоннажных полноприводных автомобилей «КрАЗ».

УЗБЕКИСТАН. До 1996 г. республика располагала лишь производством сельхозтехники и авторемонтными предприятиями. С запуском в Узбекистане автомобильного завода УзДЕУавто (г.Асака), учрежденного в качестве СП южнокорейской Daewoo и ассоциацией предприятий автомобильного транспорта Узбекистана «Узавтосаноат», республика присоединилась к числу производителей легковых автомобилей. Введенное в строй в середине 1996 года УзДЕУавто за полгода произвело 24,878 тыс. автомобилей.

Из этого количества полнолитражных автомобилей Daewoo Nexia -- 11,839 тыс., миниавтобусов Damas -- 8,439 тыс., микролитражных Tico -- 4,6 тыс. Реализация в целом за год составила 23,965 тыс. автомобилей. При этом около 2 тыс. машин было поставлено на экспорт в Россию, Беларусь и Киргизию.

В 1997 году компания намерена произвести 125 тыс. автомобилей. При этом автомобилей марки Nexia будет произведено 75 тыс., Tico -- 35 тыс. и Damas -- 15 тыс.

УзДЭУавто, усиливая свои позиции на рынке стран СНГ, приступило к подготовке проекта строительства в Ташкенте завода автомобильных двигателей. Проектная мощность будущего завода равна 300 тыс. двигателей в год. Предполагается, что это будет двигатель, не имеющий аналогов в мире, с рабочим объемом от 1500 до 1800 куб. сантиметров. В настоящее время его технической разработкой заняты научные подразделения корпорации Daewoo в Германии и Англии.

Успешный опыт сотрудничества с южнокорейской компанией подтолкнул руководство республики к развитию еще одного автомобильного проекта. Ассоциация предприятий автомобилестроения Узбекистана «Узавтосаноат» и турецкая Кос Holding на паритетных началах летом прошлого года учредили узбекско-турецкое СП «Самкочавто», задачей которого станет производство автобусов и малотоннажных грузовиков. Мощность предприятия составит около 2 тыс. автобусов и 1 тыс. грузовиков в год (при работе в одну смену).

КАЗАХСТАН. СП «Дастык интеравто», организованное в начале года совместно с южнокорейскими Kia Motors и LG International на базе алмаатинского станкостроительного завода (Казахстан), в апреле выпустило первые 28 легковых внедорожных автомобилей среднего класса Kia Sportage. В казахском исполнении машины называются «Тулпар». Компания намерена обеспечить выпуск 5 тысяч «Тулпаров» в год. На первом этапе идет «отверточная» сборка из южнокорейских комплектующих, однако в дальнейшем предполагается порядка 50-70% комплектующих производить на промышленных предприятиях страны. В Казахстане уже создан промышленный консорциум «Тулпар», в который, кроме 28 предприятий местного машиностроительного и оборонного комплекса, вошли представители южнокорейских Kia Motors, LG International и Hyundai Motors.

КИРГИЗИЯ, ТАДЖИКИСТАН. В этих республиках не было своего автомобилестроения, однако существовали предприятия, входившие в структуру крупных российских автогигантов. На их базе делаются попытки возобновить производство.

Так, в апреле в Киргизии на Бишкекском автосборочном заводе была собрана первая партия из 12 грузовых автомобилей «ГАЗ-3309» («Турбодизель») грузоподъемностью до 4 тонн. До 16 июня этого года предприятие планирует собрать 420 машин стоимостью около $20 тыс. В Бишкеке производят кузова и подъемные механизмы, которыми комплектуют шасси автомобилей «ГАЗ». Восстановление производства, прекращенного в 1994 году, стало возможным благодаря московской внешнеторговой компании «Мрия компани Лтд», вложившей в проект возрождения автосборочного производства Киргизии $6 млн.

В Таджикистане СП «Худжанд-ЗиЛ» (Ленинабадская область, г.Чкаловск), созданное на базе бывшей дочерней структуры российского автогиганта, является единственным производителем автобусов в республике. Предприятие планирует в этом году выпустить 200 автобусов, что в три раза превышает показатели прошлого года.

В остальных республиках бывшего СССР автомобильная промышленность представлена весьма слабо. В Армении на Ереванском автомобильном заводе производились автофургоны «ЕрАЗ» на самоходном шасси российского «ЗиЛа». В 1996 году на заводе было выпущено 20 автомобилей, а за первый квартал 1997 года всего 6 штук.

В Азербайджане на Бакинском заводе спецавтомобилей в прошлом году было остановлено производство. В общей сложности завод выпустил 1 автомобиль.

В Грузии на Кутаисском автомобильном заводе в 1996 году было произведено 100 грузовых автомобилей. За три месяца этого года завод выпустил 40 машин.

Среди Прибалтийских республик бывшего СССР автомобили производились только в Латвии. На территории этого Прибалтийского государства действовал мощный автомобилестроительный завод «РАФ» (г.Елгава). Однако с распадом СССР и с утратой российского рынка сбыта и источника комплектующих материалов он практически прекратил деятельность. В конце июня прошлого года предприятие распалось на три самостоятельных акционерных общества: АО «Завод микроавтобусов РАФ», АО «РАФ-ИТЦ» (Инженерно-технический центр в Риге) и АО «РАФ-АВИА», располагающее тремя самолетами «АН-26». При этом все права на продукцию под маркой «РАФ» переданы «РАФ-ИТЦ». Общая кредиторская задолженность предприятия к моменту распада составляла около $15 млн., а долг государственному бюджету только по выплате социального налога -- почти $6,5 млн.

СТАТИСТИКА

МАЗ ВЫХОДИТ В ЛИДЕРЫ

ОТДЕЛ ИНФОРМАЦИИ «БДГ»

Подведены итоги деятельности крупнейших в СНГ производителей грузовой автотехники за первый квартал 1997 года.

Производство грузовой автотехники в СНГ выросло в первом квартале 1997 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 6,79%. Объемы производства сократили некоторые российские производители: на 56,5% -- УРАЛ-АЗ, на 11,8% -- КамАЗ, на 2,7% -- УАЗ, на 1,8% -- ГАЗ. Значительный рост объемов производства наблюдался у старейшего российского производителя грузовых автомобилей -- АМО «ЗиЛ». Как видно из таблицы, бесспорным лидером рынка грузовой автотехники, производимой в СНГ, в первом квартале 1997 года стал МАЗ, хотя по итогам аналогичного периода прошлого года МАЗ отставал от своих основных конкурентов -- КамАЗа и ГАЗа.

Несколько сократил объемы производства УАЗ, хотя он все еще сохраняет высокие позиции.

Производитель	Производство I квартал 1997г., шт.	Производство I квартал 1996г., шт.	Темпы развития
МАЗ	8664	2179	122,3%
АМО «ЗиЛ»	3301	1120	294%
ГАЗ	2471	2841	98,2%
КамАЗ	4342	4922	88,2%
УРАЛ-АЗ	859	1975	43,5%
УАЗ	3503	3605	97,3%
КрАЗ	450	488	92,2%
ЛуАЗ	1	11	9,1%
Итого в целом по грузовому автомобилестроению СНГ	55,149	51,640	

Прирост объемов производства МАЗа и АМО «ЗиЛ», опередивших ГАЗ, обеспечил прирост показателей производства грузовой автотехники в СНГ. Расстановка сил в пятерке лидеров такова:

Поз.	Производитель	Доля, %
1	МАЗ	15,7
2	КамАЗ	7,8
3	УАЗ	6,3
4	АМО «ЗиЛ»	6,0
5	ГАЗ	4,5

НОВОСТИ

БЕЛОРУССКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ПОЕДУТ В ТУЛУ НЕ ТОЛЬКО ЗА САМОВАРОМ

Отдел информации «БДГ»

ЗАО Центр поддержки предпринимательства «Центр-XXI век» совместно с Тульским домом науки и техники при поддержке администрации Тульской области и Белорусского союза предпринимателей организует выставку белорусских предприятий в Туле.

Опыт работы выставочной компании «Центр-XXI век» показывает, что сегодня интерес к сотрудничеству между регионами вырос. Предприятия Тульской области уже принимали участие в выставке, организованной «Центром - XXI век» в декабре 1996 года. Выставка предприятий этого региона прошла успешно. Всеми ее участниками были заключены договоры на поставку своей продукции в Беларусь, и сегодня они реализуются.

Администрация Тульской области и Тульский дом науки и техники предложили «Центру-XXI век» организовать в Туле выставку белорусских предприятий. Уже проведены маркетинговые исследования для выявления товаров и услуг, пользующихся наибольшим спросом в регионе. В этом перечне: оборудование для переработки сельскохозяйственной продукции, продукты питания и пищевые концентраты, строительные и отделочные материалы, бытовая техника и бытовая электроника, изделия из хрусталя, стекла, керамики, посуда, одежда, обувь, трикотаж, ткани, фурнитура и др.

Выставка «Беларусь представляет» будет работать с 17 по 22 июня в помещении Тульского дома науки и техники. В программе выставки -- «Круглый стол белорусских и тульских промышленников и предпринимателей». Организаторами предусмотрена распродажа выставочных образцов, а также торговля на открытых площадках.

В БЕЛАРУСИ ОТКРЫТО ПЕРВОЕ АГЕНТСТВО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Ирина МАКОВЕЦКАЯ

15 мая в Гомеле открылось первое в Беларуси региональное агентство экономического развития.

Еще в 1993 году эксперты ЮНИДО, исследовавшие состояние промышленности в районах, пострадавших от чернобыльской аварии, обсуждали целесообразность создания специализированного агентства по развитию в гомельском регионе. Далее эта идея прорабатывалась Министерством по чрезвычайным ситуациям и Гомельским облисполкомом в рамках государственной программы по преодолению последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС.

Фактически реализация проекта началась в январе 1996 года при содействии консалтинговой фирмы «PE-International» (Великобритания), выигравшей тендер в рамках программы TACIS Европейского союза. Совет Министров Беларуси своим постановлением N1 разрешил Гомельскому облисполкому участвовать в создании ЗАО «Гомельское региональное агентство регионального развития». Облисполком получил 50% акций. Остальные 50% разделили между собой 10 субъектов хозяйствования области.

Основные задачи агентства -- разработка главных направлений экономических преобразований в отдельных отраслях промышленности и сельского хозяйства региона, содействие совершенствованию подготовки кадров в сфере управления производством, а также создание положительного инвестиционного климата в области. В течение 18 месяцев агентство будет пользоваться полной финансовой поддержкой TACIS, после чего перейдет на самоокупаемость.

В ближайших планах агентства -- разработка инвестиционных проектов для предприятий-учредителей. Впоследствии помощь будет оказываться любому заинтересованному предприятию независимо от формы собственности. В целом, по линии TACIS в Беларуси реализуется 120 проектов на сумму в ECU 80 млн.

ПЕРЕНЕСЕН ПОСЛЕДНИЙ СРОК ПОДАЧИ ЗАЯВОК НА УЧАСТИЕ В ТЕНДЕРЕ СЕТЕЙ GSM

Отдел информации «БДГ»

Последний срок подачи заявок на участие в объявленном Министерством связи Беларуси тендере на обслуживание сетей GSM (предоставление услуг сотовой связи) перенесен на 18 июня 1997 года.

Как нам сообщили в отделе координации проектов Минсвязи, такое решение принято по настоятельной просьбе участников тендера. По мнению экспертов, это связано с тем, что в феврале аналогичный тендер прошел в Молдове.

Имена участников тендера держатся в тайне. Известно только, что сейчас право участия выкупили десять фирм. Они оплатили тендерный сбор и получили документы, подтверждающие право на участие в тендере.

МИНИСТЕРСТВО СВЯЗИ ОБЪЯВИЛО НОВЫЙ ТЕНДЕР

Министерство связи Беларуси объявило закрытый международный тендер на выбор партнера совместного предприятия по производству коммуникационного оборудования большой емкости. Тендерные документы будут доступны для желающих с 19 мая 1997 года. Последний срок подачи заявок -- 24 июля 1997 года.

ПРОЕКТЫ

МОЗЫРСКИЙ НПЗ НЕ ХОЧЕТ ОСТАТЬСЯ БЕЗ РАБОТЫ

Отдел информации «БДГ»

На прошедшей в Минске международной научно-практической конференции «Развитие инвестиционной деятельности в современных условиях» был представлен инвестиционный проект «Реконструкция Мозырского нефтеперерабатывающего завода».

МНПЗ был введен в эксплуатацию в 1975 году. Его проектная производительность -- 16 млн. тонн нефти в год. С распадом СССР спрос на продукцию завода резко сократился, и сейчас МНПЗ перерабатывает около 6 млн. тонн нефти в год. Такая разработка полностью соответствует потребностям внутреннего рынка и обеспечивает вывоз нефтепродуктов за пределы Беларуси на экономически обоснованное расстояние. МНПЗ одним из первых в бывшем СССР начал выпуск неэтилированных бензинов. С 1994 года Мозырский НПЗ является акционерным предприятием, на котором работают свыше 3500 человек. В том же году завод вошел в состав межгосударственной российско-белорусской нефтегазовой компании «Славнефть». Сегодня правительство Беларуси имеет 42,7% всех акций АО «Мозырский НПЗ», компания «Славнефть» -- 42,5% акций, 14,5% акций принадлежит физическим лицам -- работникам МНПЗ, из них 12,1% переданы в уставный фонд ООО «Мозырский НПЗ +», 0,3% имеет ООО «Темпо». Компания «Славнефть» является основным поставщиком нефти на АО «Мозырский НПЗ».



С конца 1996 года на заводе реализуется концепция поэтапного проведения реконструкции на основе внедрения современных технологических процессов, обеспечивающих конкурентоспособное на мировом рынке качество товарной продукции, с максимально возможным использованием простаивающего и неиспользуемого оборудования, изготовлением оборудования в странах СНГ, привлечением для выполнения строительно-монтажных работ местных организаций.

Бизнес-план поэтапной реконструкции Мозырского НПЗ разработан ИНЭП (Институт независимой экспертизы проектов, Минск). Показатели эффективности проекта рассчитаны для самого дорогостоящего случая строительства комплекса каталитического крекинга -- иностранной компанией «под ключ». Каждый из этапов рассматривается как отдельный валютоокупаемый проект, реализуемый с привлечением относительно небольших иностранных кредитов. В результате реализации каждого из этапов реконструкции обеспечивается выпуск дополнительного количества светлых или новых нефтепродуктов, за счет которых и будут возвращаться заемные средства, создаваться сырьевая база для последующих этапов.

Первый этап реконструкции предприятия завершен в 1996 году вводом реконструированной установки риформинга под процесс «Дуалформинг».

Второй этап планируется завершить в 1998 году вводом комплекса гидроконверсии. В результате будут введены мощности вакуумной перегонки мазута и легкого гидрокрекинга вакуумного газойля. Технологии внедряются путем реконструкции существующих производственных мощностей по лицензии ведущих зарубежных фирм.

За счет пуска комплекса гидроконверсии на предприятии будет дополнительно получено значительное количество глубокообессеренного дизельного топлива и вакуумного газойля без увеличения объема переработки нефти. Сейчас ведутся рабочее проектирование и заказ оборудования.

Третьим этапом реконструкции предприятия с целью внедрения современных процессов глубокой переработки нефти будет включение в технологическую схему процесса висбрекинга (легкий термический крекинг тяжелых нефтяных остатков), при этом за счет принятых технических решений строительство установки висбрекинга возможно осуществить при минимальных капитальных вложениях и сроках строительства. Закончена разработка базового проекта и ведется рабочее проектирование.

Четвертый этап реконструкции завода предполагает строительство комбинированной установки каталитического крекинга (технология (MSCC), газофракционирования, очистки бензина и сжиженных газов (технология Merox).

Проведенная Мозырским НПЗ работа позволила привлечь два немецких кредита на общую сумму DEM 92,5 млн. и обеспечить выполнение первого этапа реконструкции -- модернизацию установки каталитического риформинга -- в 1996 г. С пуском каталитического риформинга на Мозырском НПЗ появилась возможность выпускать только высокооктановые бензины А-92 и А-95. Производство бензина А-76 определяется только условиями спроса на рынке.

На заводе полностью решены вопросы финансирования по второму этапу реконструкции -- создание комплекса гидроконверсии вакуумного газойля -- с учетом окончания работ в 1998 г.

Сейчас Мозырский НПЗ совместно с компанией «Славнефть» ищет партнера для организации финансирования и осуществления работ по третьему и четвертому этапам реконструкции.

Значения показателей

	До реконструкции	Ожидаемые после реконструкции	
		основной вариант	оптимистический вариант
Обьем продаж, $ млн.	*171,845*	*528,079*	*522,167*
Затраты на производство, $ млн.	*136,853*	*365,013*	*338,6*

По просьбе «БДГ» ситуацию с реализацией проекта комментирует начальник отдела перспективного развития МНПЗ Алексей Бацелев:

-- Реализация этого проекта решит проблемы не только завода. Во времена Советского Союза, когда стоимость нефти была низкой, никто не думал о том, чтобы сделать нефтепереработку эффективной. Продукция, направляшаяся на экспорт, была конкурентоспособной, ее было легко продавать. Но это было возможно только благодаря низким ценам на нефть и энергоносители. Сегодня же, если мы хотим, чтобы наша продукция была нормальной по цене в Беларуси и чтобы мы могли свободно выходить на рынки, которые существовали ранее (например, Восточная Европа), нам нужно сделать так, чтобы эта продукция была конкурентоспособной по цене. Если по качеству мы еще можем конкурировать, то с ценой есть проблемы -- она очень высока. И только если сможем делать больше дорогостоящей (по сравнению с мазутом) продукции -- мы сможем конкурировать, сможем выживать.

В Западной Европе считается нормальным, когда на одного жителя производится около 1 тонны нефтепродуктов в год. В Беларуси два завода производили примерно 40 млн.тонн в год при населении более 10 млн.человек. Такого количества Беларуси не нужно. Сейчас реконструкция завода идет в расчете на 8 млн.тонн, включая экспортные поставки. При большем количестве мы не сможем найти рынка сбыта.

В результате реконструкции мы будем вырабатывать светлые продукты из мазута -- бензин, дизельное топливо, керосин. То есть у нас сократится количество мазута (сейчас оно составляет примерно 46%, а норма -- 15-17%). Это очень важно, ведь уже появились проблемы со сбытом. Например, сейчас Новополоцкий нефтеперерабатывающий завод затоварен мазутом, и производительность сдерживается только тем, что его некуда вывозить. Экспортировать мазут невозможно, потому что он неконкурентоспособен по цене.

Вторая проблема связана со строящимся газопроводом «Ямал--Западная Европа», по которому газ будет поступать и в Беларусь. Все большие теплоэлектростанции будут переводиться с мазута на газ. Если не делать реконструкцию, то, как только строительство газопровода будет закончено (как планируется, года через три), завод просто встанет из-за того, что ему некуда будет деть мазут. Это будет катастрофа не только для предприятия, но и для всей страны. Поскольку нынешними мощностями вырабатывать ни бензин, ни дизельное топливо, ни сжиженные газы, ни керосин мы не сможем, да и мазут потеряет рынки сбыта. Все это придется ввозить в страну. Денег на это уйдет гораздо больше, чем на реконструкцию.

(В материале использована информация ИКФ «ФинКонсалт»)

РЫНОК ОТОПИТЕЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

В ПОИСКАХ ДЕШЕВОГО ТЕПЛА

Алексей УРБАН

Государственная программа энергосбережения, как известно, признана приоритетной. Испытывая дефицит в энергоресурсах, страна ищет возможности для использования альтернативных источников энергии и теплоснабжения. На эти благие цели вот уже несколько лет даже выделяются средства из государственного бюджета. Каким образом дополнительные государственные вливания повлияли на ситуацию на рынке? Если говорить о теплоснабжении, то пока никаким. Забота о том, чтобы максимально снизить потери при поставке горячей воды потребителю и сделать это «бытовое удобство» более дешевым, остается уделом энтузиастов. Хотя выгоды от индивидуальных источников теплоснабжения уже очевидны.

Интерес промышленных предприятий к автономным источникам отопления, обогрева и горячего водоснабжения в последнее время растет. Объясняется это не только дороговизной услуг, предоставляемых государственными централизованными организациями, и но возросшим качеством продукции, которую предлагает сегодня рынок отопительного оборудования. Это современные автоматизированные котельные, работающие на доступном сырье (природный газ и дизельное топливо), имеющие КПД до 94%. Себестоимость единицы тепла в них почти в десять раз ниже цены, по которой предприятиям приходится приобретать тепло у ТЭЦ.

В Беларуси сложилась практика, при которой государство, покрывая убытки Минэнерго от поставок тепла для населения и бюджетных структур, установило достаточно высокие по сравнению с себестоимостью расценки на тепловую энергию для предприятий -- около 1,5 млн.BLR/ГКал. (В то время как, по данным двухмесячной давности, стоимость 1 ГКал для населения составляла порядка BLR 60 тыс.).

Между тем себестоимость 1 ГКал тепла, производимого некоторыми видами современного отопительного оборудования, составляет BLR 180-225 тыс. При этом установка окупается в срок до 10 месяцев. Так, первая задействованная в КТБ «Белгазтехника» автономная котельная Buderus оправдала себя, по словам заместителя начальника межобластной газотехнической инспекции Станислава Захаревича, за 8 месяцев.

У действующих в Беларуси систем центрального отопления немало недостатков. К примеру, оставляет желать лучшего температурно-временной режим. Постоянный «экономичный» режим работы -- фактически недогрев -- зачастую сменяется ремонтами и профилактикой устаревших или требующих замены элементов периферии центрального отопления. А собственная автоматизированная котельная позволяет не только установить комфортный и удобный температурно-временной режим, но и запрограммировать ее работу, в результате чего не потребуется присутствие специально обученного персонала. Контроль будет осуществляться посредством сигнальных систем, выведенных к пульту (подобный вариант, например, предлагает разработанная Buderus еще в 1977 году программа Ecomatic 2000).

Объективные преимущества индивидуальных источников отопления предопределили рост спроса на автоматическое автономное отопительное оборудование. Об этом свидетельствуют результаты семинаров, проведенных Мингорисполкомом совместно с Комитетом по энергосбережению в январе и апреле 1997 года для городских и областных коммунальных служб и сотрудников управлений Минпрома. По словам Станислава Захаревича, официальными структурами, которые осуществляют контроль за продукцией фирм, работающих на рынке отопительных систем (Госатомнадзор), всячески приветствуется развитие системы индивидульного отопления. Очевидная экономия является в данном случае решающим аргументом.

«Конечно, немного отстает нормативная база. Но мы даем «добро» на использование такой аппаратуры уже сейчас. Скажем, работа автономной котельной гостиницы «Беларусь» экономичнее использования тепла центрального отопления в 6 раз. По соображениям безопасности мы пока осторожно выдаем разрешения на установку подвальных котельных. Индивидуальные источники отопления приобретаются прежде всего теми, кто умеет считать деньги», -- сообщил г-н Захаревич.

Постепенно стихийность рынка отопительного оборудования уходит в прошлое. Это обусловлено растущими потребительскими запросами. К примеру, автономные отопительные системы требуют, помимо компетентных рекомендаций специалистов, множества сервисных услуг, предполагающих разработку проекта, ТЭО, монтаж и установку объекта «под ключ», гарантийное и послегарантийное обслуживание. На рынок приходят компании, предлагающие приемлемую и организованную схему обслуживания. Происходит разделение сфер влияния, рационализируется работа агентов рынка. Если котлы бытового назначения (от 9 до 300 кВт), предназначенные для отопления индивидуального жилья, находят рынки сбыта посредством торговой сети, то предложение систем отопления больших мощностей (от 300 до 1200 кВт) для крупных объектов, в том числе для промышленных предприятий, находит спрос только при условии организации иных форм работы с клиентом и потенциальным заказчиком.

Спрос на автономные котельные бытового назначения, как утверждают эксперты, остается неизменным, если не учитывать сезонных колебаний. Это объясняется достаточно высокой для среднего потребителя стоимостью продукции. Растущий спрос в этом секторе рынка отопительного оборудования удовлетворяется в основном импортом, доля продукции местного производства крайне незначительна. По словам Станислава Захаревича, на 90% этот рынок



заполнен зарубежной продукцией. Это образцы европейских (Германия, Италия, Франция, Финляндия) и американских производителей. Очевидными лидерами являются немецкие компании: Buderus heiztechnic (признанный в мире лидер рынка отопительного оборудования, в 1996 году оборот составил DEM 2,07 млрд.), Viessmann, Vaillant. Первые две фирмы представлены в Беларуси официальными дилерами.

Популярность европейских котлов, изготовляемых из стали и медных сплавов, завоеванная благодаря более низкой по сравнению с немецкой (на 30-50%) стоимости продукции в секторе бытовых отопительных систем, не присуща сектору отопительного оборудования большой мощности. Руководители предприятий промышленности, сферы обслуживания, коммунальных служб и сельского хозяйства, как свидетельствуют специалисты, выбирают более надежное немецкое оборудование, изготовляемое секционно из ионизированного серого чугуна, имеющее модульное регулирование и позволяющее не контролировать 1-2 параметра, а задавать программу комплексно. Немецкие котлы имеют 25-летнюю гарантию производителя на точную часть против 5-8-летней гарантии иных европейских производителей. Отзывы потребителей и пользователей немецкого отопительного оборудования свидетельствуют о его надежности. Специалисты сервисных служб утверждают, что клиенты отказываются от долгосрочно оформленного сервисного обслуживания в пользу режима чрезвычайных вызовов (само собой, более дорогостоящего).

Что касается выбора режима топливообеспечения автономного отопительного оборудования, то основная часть систем большой мощности обеспечивается природным газом, тогда как бытовые котельные чаще монтируются под дизельное топливо. Анатолий Лысковец, начальник промышленно-технического отдела ЗАО «Евросот», считает: *«Удобство трубопподачи природного газа, его дешевизна по сравнению с дизельным топливом, экологическая чистота делают этот вид более привлекательным для потребителя».*

Лидером сектора автоматизированных отопительных систем большой и средней мощности на белорусском рынке является ЗАО «Евросот» -- структурное подразделение многопрофильного строительного холдинга АО «БСФ», представляющее Buderus. Компания стала победителем двух тендеров на установку отопительного оборудования: в 1996 году «Евросот» установил автономную котельную мощностью 4,13 ГКал/час в гостинице «Беларусь», а сегодня монтирует систему отопительного оборудования выходной мощностью 5,5 ГКал/час для строящегося совместным предприятием «Кока-Кола Аматил Беларусь» завода в Колядичах. Помимо этого, в 1996 году компанией был установлен индивидуальный источник отопления (2,8 ГКал/час) для Лидской ГНС. В ближайшее время готовится к сдаче еще один крупный (4 ГКал/час) объект -- котельная завода «Амкадор».

Условия работы ЗАО «Евросот» знакомы всем крупным торговым и сервисным представителям: реализация продукции только «под заказ» (единовременный фрахт требуемого вида транспорта обходится в сумму порядка DEM 6 тыс.). Именно цивилизованная организация деятельности компании позволила ей, по мнению экспертов, стать лидером рынка.

Перспективным направлением развития белорусского рынка отопительного оборудования является распространение индивидуальных автоматизированных отопительных систем средней и большой мощности для многоквартирного жилья. Эксперты полагают, что такие системы -- реальная альтернатива «подвальным» котельным, которые в последнее время стали «пороховыми бочками» для старого жилья. Соответствующие изменения в СНиП газоснабжения, внесенные в конце 1996 года, позволяют производить монтаж любых сертифицированных отопительных систем, разрешенных к применению реестром «Проматомнадзора» (в том числе и прикрышных котельных, актуальных в условиях высокой стоимости жилищно-коммунальной площади). Уже получен заказ на установку прикрышной котельной для возводимого частным инвестором на территории микрорайона «Чкаловский» объекта -- жилого дома. Если этот эксперимент окажется удачным и оправдает себя, то наверняка будет «повторен» на иных объектах жилищного строительства. С большой долей вероятности можно также предположить, что это направление рынка отопительного оборудования окажется напрямую связанным с развитием рынка элитного жилья, а значит, широкое применение этим системам в ближайщем будущем «не грозит». Независимые же эксперты уверены, что рынок отопительных систем начнет интенсивнее развиваться в регионах, зачастую экспозиционно лишенных возможности пользоваться услугами ТЭЦ.

Иван Врублевский, главный специалист ВНИИПИ «Энергопром», считает: *«Именно в областях, районных центрах, где устаревшее котельное оборудование требует эффективной замены, особенно необходима установка индивидуальных источников отопления. В ближайшее время объемы продаж региональных потребителей перекроют объемы продаж, осуществляемых в городах».*

ПОДРОБНОСТИ

БЕЗ НОВЫХ ЭЛЕКТРОСТАНЦИЙ НЕ ОБОЙТИСЬ

Отдел информации «БДГ»

14 мая в Палате представителей состоялись слушания по энергетической ситуации в Беларуси. Было отмечено, что в прошлом году проблемы поставок энергоносителей и обеспечения страны электроэнергией особенно обострились. То, что в 1996 году население не почувствовало сбоев в обеспечении электроэнергией, еще не означает, что руководству страны удалось решить эту проблему. По мнению специалистов, энергетический кризис в ближайшем будущем углубится.

Сегодня Беларусь занимает одно из последних мест по экономическим и энергетическим показателям среди стран с аналогичными климатическими условиями. Скажем, в 1994 году потребление энергоресурсов нашей страной в расчете на душу населения составило 2,69т нефтяного эквивалента, и это значительно меньше, чем в большинстве стран с аналогичными климатическими условиями. Еще один важный показатель -- эффективность использования энергии -- также оставляет желать лучшего. В Беларуси он составил $0,8 в ВНП на 1 кг нефтяного эквивалента потреляемой электроэнергии.

Для того чтобы экономика Беларуси могла обеспечить средний доход на душу населения (он составляет в европейских странах около $3 тыс.), необходимо либо в полтора раза повысить эффективность использования энергии при сохранении удельного уровня потребления энергоресурсов, либо увеличить потребление энергии при сохранении существующего уровня эффективности ее потребления. Возможна и комбинация обоих вариантов. А для того чтобы оказаться в числе развитых стран, Беларуси придется коренным образом изменить экономику, ориентировав ее на энергоэффективные технологии.

Специалисты считают, что в последние пять лет в Беларуси наблюдается затянувшийся энергетический кризис. Энергоемкие промышленность и сельское хозяйство не подкреплены необходимой энергетической базой. Мало того, наша страна является регионом, испытывающим острый дефицит топливно-энергетических ресурсов.

Согласно прогнозам специалистов к 2000 году около половины электростанций нашей страны выработают свой ресурс, к 2010 году необходимо будет заменять порядка 80% установленных мощностей.

В 1995 году импортировалось 22,4% потребляемой электроэнергии, а уже в первой половине прошедшего года доля импортной электроэнергии увеличилась до 28%. В объеме импорта доля энергоресурсов в денежном выражении достигает 60% и составляет порядка $1,5 млрд. (эта цифра соизмерима с величиной годового бюджета страны). В последние годы одной из наиболее острых проблем для белорусского руководства была задолженность России за энергоресурсы.

Поскольку цены на энергоресурсы для Беларуси медленно, но верно приближаются к мировым, в будущем кризис углубится. По мнению энергетиков, для того чтобы исправить ситуацию, необходимо использовать имеющийся потенциал энергосбережения (он оценивается в 38% к уровню энергопотребления 1994 года), максимально использовать местные топливные ресурсы, развивать малую энергетику, модернизировать существующие электростанции и строить АЭС.

СИЛОВЫЕ СТРУКТУРЫ

ДЕЗЕРТИРАМИ НЕ РОЖДАЮТСЯ

Отдел информации «БДГ»

Военной прокуратурой возбуждено уголовное дело по факту самовольного ухода с места службы двух военнослужащих из подразделений, дислоцированных в Минске. Оба дезертира -- уроженцы Слуцка. Один проходил срочную службу во внутренних войсках МВД, другой служил в одной из частей в Уручье. В качестве поощрения 9 мая им был предоставлен краткосрочный отпуск, из которого они не вернулись.

Командированные в Слуцк представители командования выяснили, что их подчиненные, отпраздновав День Победы и заверив родителей, что направляются в Минск для продолжения службы, скрылись в неизвестном направлении. Есть основания полагать, что сейчас дезертиры продолжают отдых на территории России, и вернуть их оттуда белорусскому правосудию будет непросто. Дело в том, что работники российских военных комендатур и военкоматов перегружены работой по поиску собственных беглецов, которых в вооруженных силах, внутренних и пограничных войсках, военно-морском флоте России насчитывается уже более 50 тысяч.

В армейских структурах силовых министерств Беларуси дезертиров относительно немного. По статистике, в нынешнем году побег с места службы совершили 18 человек. Правда, в действительности беглецов значительно больше. Дело в том, что многие командиры, хватившись своих подчиненных, как правило, не спешат докладывать о происшествии начальству, так как боятся быть наказанными и повредить этим своей дальнейшей служебной карьере. В большинстве случаев, задержавшись на день-другой, солдаты, опасаясь уголовной ответственности, возвращаются в казармы, где их ожидает чисто символические наказание -- препровождение на гауптвахту либо дополнительные хозяйственные работы.

Чаще всего причиной побега становятся набившие оскомину еще со времен СССР неуставные отношения. Несмотря на то, что наш генералитет рапортует о почти полном искоренении казарменного хулиганства, оно по-прежнему является главной проблемой вооруженных сил. Примечательно, что в отличие от советской армии где «неуставщина» носила этнический характер, сейчас конфликты возникают между призывниками различных областей и даже районов. Однако обвинять во всем только командование было бы несправедливо. Ведь к ним в подчинение попадают уже сформировавшиеся личности. 30% солдат до призыва привлекались к уголовной ответственности либо состояли на учете в милиции. Кстати, известны случаи, когда родители беглецов, подвергшихся гонениям со стороны сослуживцев, не спешат возвращать своих чад в гарнизоны и обращаются за помощью в органы правосудия.

Некоторые солдаты покидают подразделения по личным причинам, связанным с «делами сердечными». И лишь немногие решаются на бегство из-за тяжелых условий армейской службы.

КРИМИНАЛ

ИЗДЕРЖКИ «ПРОЗРАЧНОЙ» ГРАНИЦЫ

Сергей АНИСЬКО

Как уже сообщалось, во время недавнего визита Александра Лукашенко в Киев был подписан договор о границе. По мнению обеих сторон, он позволит эффективнее реализовывать межгосударственные контакты и минимизировать количество нарушений на границе. По всей видимости, имеется в виду контрабандная деятельность, которая наносит огромный ущерб экономике.

Правда, по большому счету, белорусско-украинскую границу в ее нынешнем виде называть границей можно разве что с большой натяжкой. На ней нет контрольно-следовой полосы, инженерных заграждений, на многих дорогах отсутствует таможенно-пограничный контроль. К такой границе как нельзя лучше подходит определение «прозрачная».

Украинская сторона гораздо серьезнее подходит к организации охраны своих внешних рубежей, протяженность которых на белорусском участке составляет 650 км. Ею заблаговременно создан пограничный отряд, штаб которого дислоцирован в Луцке. Украинские таможенные посты по сравнению с белорусскими также выглядят гораздо внушительнее. Наши пограничники вообще не работают на данном направлении, если не считать учебного отряда ПВ в Пинске, на базе которого проводятся так называемые «курсы молодых солдат». А выявлением контрабандистов на всем пространстве от Бреста до Гомеля занимается милиция.

Между тем через белорусско-украинскую границу проходит весьма интенсивный поток контрабандных товаров. В обход таможенных постов, по тайным тропам из Украины переправляются спирт, зерно, импортные безакцизные табачные изделия, подсолнечное масло. Зафиксированы случаи контрабанды наркотиков, оружия и боеприпасов. В свою очередь наши контрабандисты в основном провозят продукцию легкой промышленности, запчасти к автомобилям и сельскохозяйственной технике, минеральные удобрения, ГСМ, телевизоры и холодильники, цветные металлы.

Представители Государственного таможенного комитета Беларуси в деятельности контрабандистов выделяют несколько типичных схем. В Брестскую область «челноки» нелегально завозят мелкие партии товара, которые складируются в заранее арендованных помещениях. После этого путем подкупа чиновников контрабандисты получают на свой товар легальные сопроводительные документы и на нанятых частных автомобилях отправляют его для реализации в Россию.

Частым явлением стало «исчезновение» на территории Беларуси транспортных средств с грузами, которые якобы направлялись из стран Балтии в Украину. На самом деле товар незаконно реализуется в нашей стране или уходит в ту же Россию. Кроме того, раньше украинские коммерсанты не раз пытались провезти к нам контрабанду под видом гуманитарной помощи.

В украинском приграничье контрабандистами создана своеобразная инфраструктура, позволяющая обеспечивать безопасность нелегальной переправки товаров. Причем функции нелегальных торговцев четко распределены. Одни отвечают за поиск клиентуры; другие «курируют» пограничников и милицию, чтобы иметь возможность возвратить товар в случае его конфискации; третьи занимаются разведкой маршрутов и выполняют функцию проводников; четвертые решают вопросы, связанные с оборудованием т.н. «отстойников» -- мест сосредоточения автотранспорта с контрабандой, готовящегося к рейсу. Как правило, в работе контрабандистов не бывает проколов, так как им заранее известны планы погранстражи и правоохранительных органов, осуществляющих операции в приграничной зоне.

Белорусские контрабандисты не столь организованы и предпочитают работать в автономном режиме, используя им одним известные тайные лесные дороги через границу. Именно поэтому они часто попадаются в руки сотрудников Брестского и Гомельского УВД.

Представители ГТК считают, что ситуация на белорусско-украинской границе будет обостряться. Дело в том, что российско-украинские рубежи контролируются более-менее надежно, а граница Беларуси и России абсолютно прозрачна. Поэтому не исключено, что нелегальные товарные потоки российские контрабандисты пустят через территорию Беларуси.

Другим очагом напряженности является граница с Литвой. Субсидии для инженерного и технического оборудования 250-километрового участка от Гродненского до Поставского районов выделены не были, хотя Россия обещала сделать это еще в 1995 году. Сил и средств погранотрядов, дислоцированных в Гродно и Сморгони, для организации надежного контроля явно не хватает. Хотя по насыщенности транспортными артериями и количеству выявленных фактов контрабанды это направление превосходит не только украинское, но и польское. Проблема усугубляется тем, что до сих пор между Минском и Вильнюсом не урегулированы спорные территориальные вопросы. Все это порой приводит к случаям, негативно отражающимся на межгосударственных отношениях. Достаточно вспомнить недавний инцидент, связанный с проникновением бронетехники 28-го армейского корпуса на территорию Литвы. Кстати, наши пограничники узнали об этом лишь после появления ноты протеста литовского МИД.

СУДЫ

ДОЛГ ВЗЫСКАТЬ — НЕ ПОЛЕ ПЕРЕЙТИ...

Валентин БОРИСЕВИЧ, пресс — секретарь ВХС

В Высшем хозяйственном суде Беларуси вынесены вердикты о взыскании с АО «Иркутсктехснаб» и предпринимателя из Санкт-Петербурга Евгения Тифанюка соответственно RUR 1.998.195.858 и $23108,8. Поводом к рассмотрению этого дела стал иск ПО «Минский тракторный завод» к АО «Иркутсктехснаб». Заслушав сообщения представителя истца и исследовав письменные доказательства, имеющиеся в материалах дела, суд удовлетворил иск тракторозаводцев.

История конфликта такова. 23 декабря 1993 года между ПО «Минский тракторный завод» (поставщиком) и АО «Иркутсктехснаб» (покупателем) был заключен договор на поставку тракторов «Беларусь». В соответствии с ним поставщик обязался отправить покупателю в 1994 году свою продукцию. Количество и номенклатура тракторов были указаны в спецификации к договору. Покупатель обязался принять и оплатить машины. В соответствии с пунктом 3.3 дополнительного соглашения к договору оплата товара должна была осуществляться в течение 45 дней с момента отгрузки, а при наличии телеграммы о получении -- с момента поступления в адрес ответчика. Кроме того, согласно пункту 3.4 предусматривалась санкция в размере 2% от суммы просроченного платежа за каждый день неоплаты продукции в определенный договором срок.

Несмотря на то, что белорусский завод выполнил условия договора, в Иркутске с оплатой не спешили. Ко дню предъявления в суд иска задолженность составила RUR 430089509, что подтверждается актом сверки взаиморасчетов, который был составлен с участием представителя АО «Иркутсктехснаб», справкой ПО «Минский тракторный завод» о дебиторской задолженности ответчика по отгруженной в его адрес продукции. Кроме основного долга, суд взыскал с ответчика RUR 1548322232 пени, которая существенно превысила основной долг.

Аналогичное дело рассматривалось судьей Высшего хозяйственного суда по иску малого предприятия «Энергия» (Солигорск) к предпринимателю Евгению Тифанюку из Санкт-Петербурга.

МП «Энергия» согласно контракту обязалось поставить цейлонский чай в количестве 430 коробок предпринимателю Евгению Тифанюку, а тот должен был произвести расчет за полученный товар, перечислив $5 тыс. до 14 июня 1996 года и оставшуюся сумму -- до 15 июля 1996 года.

Однако предприниматель принятые на себя обязательства не выполнил и от оплаты товара уклонился. На просьбы и претензии г-н Тифанюк не реагировал. В конце концов, не дождавшись возврата $14956,8 за поставленный товар, солигорцы обратились с иском в Высший хозяйственный суд. Руководствуясь статьей 75 Хозяйственного процессуального кодекса Республики Беларусь, суд вынес вердикт о взыскании с предпринимателя в пользу предприятия «Энергия» $14956,8 долга, $7478,4 пени и $673,06 расходов по госпошлине.

Эти и другие дела, рассматриваемые сегодня в Высшем хозяйственном суде, свидетельствуют, что, несмотря на множество примеров неудачного сотрудничества, отечественные коммерсанты по-прежнему недостаточно серьезно подходят к организации работы с представителями частного бизнеса из стран ближнего зарубежья. Неслучайно наши законодатели решили усовершенствовать такие важные уголовно-правовые нормы, как «лжепредпринимательство», «срыв возмещения убытков кредитору», «нарушение порядка осуществления предпринимательской деятельности» и других.

Кроме того, сейчас готовится проект нового соглашения о взаимодействии правоохранительных органов Беларуси и России по комплексу направлений -- от сотрудничества в реализации оперативно-розыскных мер до унификации нормативных актов по правоохранительной деятельности.

Пока же управу на недобросовестных партнеров приходится искать в судах.

СИЛОВЫЕ СТРУКТУРЫ

БОЛЬШЕ ПРЕСТУПЛЕНИЙ -- БОЛЬШЕ МИЛИЦИИ

Отдел информации «БДГ»

Несмотря на существенный рост преступности в Гродненской области, показатель раскрываемости преступлений в УВД облисполкома один из самых высоких в Беларуси -- 77,1%. В Гродно и Лиде созданы отряды милиции особого назначения. При этом в областном центре увеличена численность батальона внутренних войск, а в Лиде размещена рота милиции из числа военнослужащих-срочников.

Пополнение автопарка УВД (за счет средств местных органов самоуправления) и значительное увеличение плотности милицейских нарядов привели к заметному снижению уличной преступности в городах области. К профилактическим мерам можно отнести и создание при Гродненском УВД учебного пункта, где силами внештатных преподавателей уже подготовлено 500 молодых сотрудников.

Наблюдается тенденция к сокращению количества уголовных дел, возбужденных в отношении сотрудников гродненской милиции. За три последних года улучшилась дисциплина среди личного состава внутренних органов. Так, если в первом квартале 1996 года к дисциплинарной ответственности было привлечено 76 сотрудников, то в 1997 (первый квартал) -- всего 46.

«1996 год гродненская милиция завершила в целом неплохими показателями, чего не скажешь о начале года нынешнего,-- считает начальник УВД Гродненского облисполкома полковник милиции Анатолий Белошевский.-- *Ситуация вообще неоднозначная. По итогам работы за 3 месяца 1997 года в Гродненской области по линии уголовного розыска отмечается рост преступности на 25%; на 12,7% возросло количество тяжких преступлений... Каждое пятое из зарегистрированных в 1997 году тяжких преступлений остается нераскрытым -- это целиком лежит на совести милиции...».*

Причина роста преступности очевидна -- экономический и политический кризис в стране. При этом информацию, позволяющую судить о реальном положении дел, от общественности зачастую скрывают.

КРИМИНАЛ

БРЕШИ В ГРАНИЦЕ ПОМОГАЛИ ПРОДЕЛЫВАТЬ МИЛИЦИОНЕР И ПОГРАНИЧНИК

Отдел информации «БДГ»

На Гродненщине в течение нескольких лет действовала организованная группа преступников, занимавшаяся переправкой нелегальных мигрантов через государственную границу Беларуси.

Операцию по обезвреживанию группы недавно провели сотрудники КГБ и Гродненского погранотряда. В результате задержаны дюжина преступников и около сотни нелегалов из афро-азиатского региона, следовавшие через Украину и Россию.

Руководил преступным синдикатом гражданин Польши, длительное время проживавший на территории Беларуси. В состав интернациональной группировки, кроме поляков, входили граждане Беларуси, Литвы, Армении и Индии. В числе задержанных преступников оказались служащий погранвойск Беларуси и сотрудник органов внутренних дел. Стоимость переброски составляла до $2 тыс. за одного нелегала. Преступники использовали автобус, грузовые и легковые автомобили, средства мобильной связи и сотовые телефоны.

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

ИЗ ИСТОРИИ РЕКЛАМНЫХ КОНЦЕРНОВ

Михаил ЮЛИН

Волны экономической глобализации раз за разом достигают белорусской территории. Не обошла, конечно, эта тенденция и самый подвижный из рынков -- рынок интеллекта. Миры, познающие друг друга путем торговли, построили и запустили мощный двигатель. Причем моторчик этот, заявивший о себе во всех погодных условиях и на любых рельефах пяти континентов, уже работает прямо в центре Минска (надеемся без вреда экосистеме нашей уникальной республики).

К ИСТОРИИ ВОПРОСА

В начале 80-х годов в Великобритании, выделявшейся из всего ЕС своей корявой социальной политикой, после победы Тэтчер началась Большая Денационализация. Новый толчок помог встрепенуться захиревшему было «Ягуару», дал возможность из ничего разогреться 8-миллиардному гиганту «Амстраду». Примеров хватало, а ходячим олицетворением «чуда либерализации» стали два выходца из иракской эмигрантской семьи Саачи. Созданная в 1970-м году (Чарльзу Саачи -- 27 лет, Морису -- 25) фирма за 16 лет превратила Лондон в рекламную столицу мира...

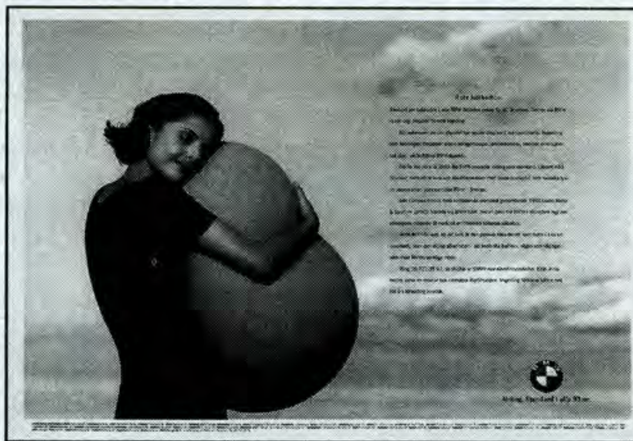
В 1996 г. общество было взбудоражено фактом присвоения Морису Саачи рыцарского звания за заслуги перед новой родиной. Крайне отрицательно к этому отнеслась мощно представленная в парламенте партия лейбористов. В 1979 году начался стремительный взлет сети «Saatchi & Saatchi». Агентство вело рекламную кампанию «тори», причем основывалась она на острых и отчасти хулиганских выходках. Так, в печатных плакатах кандидату от лейбористов был пририсован пугающий сатанинский блеск в глазах. Даже победившие консерваторы расценили это как «несколько чересчур».

На волне приватизации братья добились того, о чем можно было только мечтать. Особенно важным для выхода агентства за пределы Британии было сотрудничество с реформирующейся национальной авиакомпанией. «BRITISH AIRWAYS» в 1982-м (год получения заказа) приносила только убытки и была наименее привлекательным с точки зрения инвесторов проектом. Авиакомпанию отдали в частные руки, и за десять лет (сроки построения империй убыстряются), она добилась уровня наиболее мощной компании по международным авиаперевозкам. Причем билет на рейс «ВА», который стал несколько дороже, компенсируется уровнем сервиса. Налицо повышение статуса и престижности компании, реально отразившееся в цифрах -- доле в рынке и оборотах. В немалой степени успехи объясняются именно рекламной кампанией от «Saatchi...» «Worlds favorite airline» -- это понятие благодаря рекламе стало нарицательным для компании. По исследованиям социологов и агентств-конкурентов, кампания для «ВА» явилась одной из самых блестящих в рекламе как таковой.

С 1982-го и началось стремительное продвижение «Saatchi...» на внешние рынки. До сих пор важную роль в развитии сети играют англоязычные новозеландский и австралийский филиалы (по следам короны видимо), но, конечно, главной мишенью был выбран противоположный берег Атлантики. При помощи инвестирования в выгодный бизнес были приобретены одно за другим несколько мощных агентств. И, наконец, состоялась в 1986 году сделка века -- присоединение опытной разветвленной сети «Bates». Именно в ее стенах родилась технология USP (уникальное торговое предложение), принятая на вооружение в 80% мировых агентств. Отец USP Россер Ривз еще в конце 50-х написал книгу, которая выходила даже в СССР, причем выдержала два издания -- настолько важным считались его обобщения даже для практиков типа «страхуйтесь в Госстрахе». «Много веселого уходит из бизнеса», -- «сокрушенно» заявил по поводу сделки исполнительный директор «Bates» Боб Якоби, которому лично на счета было переведено более ста миллионов долларов.

Правда, объединенная с предыдущими американскими приобретениями «Saatchi...» эта сеть не перестала работать автономно. В итоге между двумя крупнейшими ветвями общего холдинга («Saatchi...» и «Bates») сохраняется даже конкурентная борьба за клиента. По последним же каннским фестивальным итогам Bates и Saatchi, по отдельности занявшие 2-е и 4-е места, в совокупности практически в два раза обгоняют конкурентов.

Что же касается непосредственной связи рекламы и творчества -- братья преуспели в этом, пожалуй, даже во вред собственной компании (вспоминается курьез в нью-йоркской фирме «VOYAGER» -- лидере производства интеллектуальных CD-ромов, тогда трэйд-юнион потребовал от босса вести себя хоть мало-мальски по-капиталистически). Чарльз -- владелец лондонской авангардной «Саачи-галереи» (ее символ -- объект «Физическая невозможность смерти в уме кого-либо живущего»: 5-метровая тигровая акула в цистерне формальдегида). Морис, по образованию социолог, на совещаниях директоров (уже после удачного расширения компании) стал говорить преимущественно не о деньгах, а об искусстве. В итоге братья, редко появлявшиеся в офисе, едва не упустили хозяйство из рук. Бороться за победу легче, чем удерживать ее, но живость человеческого характера, всегда помогавшая братьям в приобретении нужных связей, определила будущее компании и не позволила ей потерять долю в рынке.



Одна из работ «Saatchi & Saatchi»

«Saatchi & Saatchi» остается фирмой, шеф которой на каждое Рождество посылает лондонским конкурирующим агентствам факсы с предложением сдаться и пойти к нему на службу. Фирма продвигается на внешние рынки путем покупки лучших локальных агентств либо создания на базе лучших своего собственного. В итоге их интересы дошли и до Беларуси (сеть «Saatchi», кстати, представлена в 87 странах, сеть «Bates» -- в 65-ти).

Чем может оказаться сотрудничество с лидерами постиндустриального рынка для предприятий Беларуси? В первую очередь «Saatchi» являются носителями проверенных в международных масштабах технологий, не только информационных, но и исследовательских. Сетью постоянно проводится изучение связи покупательских интересов со всеобщими мировыми изменениями: существуют и проект «Поколения», и проект «Смена тысячелетий». Вообще, открытость и страсть к самообразованию сотрудников только поощряются, ведь новые отделения уже вовсю разрабатывают и осуществляют интерактивную рекламу: CD-ромы, проекты заказного телевидения и (самое последнее) оформление и поддержка Web-сайтов в Интернете. Кстати, прибалтийские коллеги из «Saatchi», помогающие становлению фирмы в нашей стране, плотно занялись этой новой информационной средой. А сетевой бум и в России, и в ориентированной на нее Беларуси ожидается в самое ближайшее время.

Сама сеть «Saatchi», согласно распоряжению из штаб-квартиры в Лондоне, оснащена и дооснащается необходимым оборудованием для цивилизованной (по самым высоким информационным стандартам) работы. Причем работа в системе всегда имеет обратную связь. Так, самостоятельное привлечение в качестве клиента локальным московским агентством кондитерского гиганта «Cadburry» привело к дальнейшим переговорам уже в центре, в Лондоне. А удачные творческие находки местных агентств с выгодой для создателей распространяются и по регионам, что поддерживает творческий запал внутри агентств. Что это, как не перспектива отдачи не за счет перерасхода вложенных средств клиента?..

Новозеландская реклама Красного Креста на стенах домов. «Мы учим их, как бороться» -- сюжет, рассказывающий о работе по пропаганде среди участников вооруженных конфликтов гуманного отношения к раненым, пленным и гражданскому населению. Владельцы домов с гордостью предоставляют стены для росписи, а на конгрессе Красного Креста в Женеве рассматривается возможность распространения этого опыта рекламы по всему миру.

В конце концов, тяжело вспомнить рекламную фирму такого уровня, пришедшую в последние годы на нашу территорию. Скорее всего, следует ожидать наплыва предложений и от прочих рекламных сетей. А значит -- и оптимизации этой сферы рынка, молодой и поэтому только-только приобретающей серьезный профессиональный характер. Рекламы белорусского Saatchi уже рассматриваются для использования на рынках Восточной Европы и России, впрочем, подождем будущего. Работа ведь только начинается.

НОВИНКА РЫНКА

СТЕРИЛЬНАЯ ЧИСТОТА — БЕЗ «ЖЕРТВ»

Раиса ЮДИНА, РИА «АПАШ»

Это возможно только с новым дезинфицирующим средством «Демос». Заменитель хлора, который приятно пахнет и не раздражает кожу.

Чистота тоже иногда требует жертв. Особенно если это не просто уборка помещения, а дезинфекция. Никуда не денешься от едкого запаха традиционных хлоросодержащих дезинфицирующих средств, он еще продолжительное время витает в воздухе и с трудом смывается с рук, если они не были защищены. Желательно, конечно, избегать попадания таких растворов на кожу, поскольку раздражения (а то и чего похуже) не миновать. Может, еще и не дышать, ведь пары хлора вредны для слизистых оболочек верхних дыхательных путей. А что делать, если санитарно-гигиенические правила настоятельно требуют периодической дезинфекции помещений, тем более, если речь идет о предприятиях общепита и торговли?..

Не утруждайте себя поисками альтернативы, равной по эффективности, но более безопасной. Она уже есть и успешно применяется. Это -- уникальный антисептик «Демос».

Первое, на что вы обязательно обратите внимание, -- неожиданно приятный хвойный запах. Значит, при работе с ним исключены неприятные ощущения и любые раздражения. Но это еще далеко не все достоинства «Демоса».

Главное из них -- способность уничтожать любые болезнетворные микроорганизмы и предотвращать их появление. То и дело приходится слышать о вспышках инфекционных заболеваний, от чего народ просто бросается в панику, стороной обходит многолюдные заведения. Но с «Демосом» можно быть совершенно спокойным за чистоту и безопасность. И тому есть множество доказательств.

Знаете ли вы, что именно «Демос» обеспечил стерильность обработки космических кораблей, готовившихся к запуску на Марс? И что «Демос» был изготовлен по заказу Департамента воздушного транспорта России? Использовался он вначале на международных трассах Аэрофлота для обеззараживания сливных баков санузлов на пассажирских самолетах. Но теперь область его применения гораздо шире: «Демос» поистине универсален.

В медицине он применяется для дезинфекции палат, больничного белья, операционных и хозяйственных помещений, для обработки хирургических инструментов и дезинфекции рук медперсонала перед операцией.

Он чрезвычайно эффективен и как профилактическое средство в местах большого скопления людей: в аэропортах, на вокзалах, рынках, в гостиницах, магазинах.

«Демос» уничтожает все микроорганизмы, даже грибок, вызывающий разрушение древесины. В порядке эксперимента многие проверили действие уникального антисептика на кожные грибковые заболевания: «Демос» и тут не подвел. Словом, он беспощаден к микробам и в то же время абсолютно безопасен для человека. До такой степени, что дезинфекцию можно проводить в присутствии людей, в том числе больных.

Если раньше, по ассоциации, слово «дезинфекция» вызывало легкое отвращение, то с «Демосом» вы забудете о неприятных ощущениях: он оставляет лишь чистоту, комфорт и свежий хвойный аромат. Думаю, что многие хозяйки тоже с удовольствием воспользуются им для генеральной уборки в своих квартирах и даже для замачивания белья. Дезинфицирующее, моющее, дезодорирующее и освежающее средство -- в одном! Где вы еще такое найдете?

Возможно, вы знаете аналогичные импортные антисептики. Но ведь «Демос» намного дешевле и так же эффективен.

Да, это дезинфицирующее средство нового поколения. Оно несет верную гибель опасным микробам, но не представляет опасность ни для человека, ни для окружающей среды. Его отходы биоразлагаемы, их можно выливать в открытые водоемы без дополнительного обеззараживания (он же еще и очистит воду). «Демос» не портит обрабатываемые поверхности и не вызывает коррозии металлов.

Производство этого средства налажено на предприятиях военно-промышленного комплекса России. В Беларуси «Демос» получил соответствующий сертификат, и эксклюзивным правом на реализацию препарата обладает ПВП «Ювиона» -- здесь вы можете приобретсти «Демос» практически из первых рук.

Стерильная чистота в вашем магазине, кафе, ресторане не потребует никаких жертв, да и репутация заведения останется чистой.

Адрес ПВП «Ювиона»: г.Минск, ул. Сухая, 21а.
Телефон/факс: 220-47-32

БИРЖИ и БАНКИ
БЕЛОРУССКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА № 34 (377) 19.5.97

Главный редактор **Петр МАРЦЕВ**
Первый заместитель гл. редактора **Светлана КАЛИНКИНА**
Заместитель гл. редактора **Павел ШЕРЕМЕТ**
Заместитель гл. редактора **Валентин ЖДАНКО**

Газета зарегистрирована в Министерстве культуры и печати Республики Беларусь, регистрационное свидетельство №554, от 04.12.92г., 31.05.95г., №561, от 02.07.96г.
Редакция может публиковать материалы, отражающие только мнение их авторов, в порядке обсуждения. Перепечатка - только со ссылкой на "Белорусскую деловую газету". Редакция не несет ответственности за содержание рекламных объявлений.

Учредитель: ЗАО "БЕЛОРУССКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА"
Издатель: ЗАО "БЕЛОРУССКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА"

Полиграфическое обеспечение и распространение: **Леонид ЦЫБУЛЬСКИЙ**
Начальник рекламной службы: **Михаил ОРЛЕЦКИЙ**
Компьютерный выпуск **Сергей ОСИПЦОВ**
АДРЕС РЕДАКЦИИ: 220088, Минск, ул.Первомайская, 18
ТЕЛЕФОН: (017) 236-50-51
ФАКС: (017) 236-53-62

КОРПУНКТ В РИГЕ: тел. (0132) 428-188 (Вадим ШЕРШОВ)
КОРПУНКТ В ВАРШАВЕ: тел.(1048)22-863-67-79 (Людмила ГУЛЯКЕВИЧ)

E-mail: edit@workpr.minsk.by; edit@bdg.belpak.minsk.by
Размещение рекламы: **тел./факс: (017) 223-85-88**
Отдел подписки **тел./факс (017) 229-22-10**
Отдел распространения: **тел./факс (017) 226-87-99**

Отпечатано с диапозитивов в ЗАО "Летувос ритас" 2001, Вильнюс, проспект Гедимино, 12а
Тираж **20 000**
Цена **договорная**
Заказ **912**
Подписано в печать **17.5.97 в 19.00**
Подписной индекс **63879**
Выходит 2 раза в неделю